

This is a self-archived version of an original article. This version may differ from the original in pagination and typographic details.

Author(s): Patja, Päivi; Ojanperä, Riku; Helin, Niina

Title: Yrittäjyyden edistäminen Jyväskylässä : Y4-ideologiasta EduFuturaan ja Yritystehtaaseen

Year: 2019

Version: Published version

Copyright: © Tekijät & Jyväskylän ammattikorkeakoulu, 2019.

Rights: In Copyright

Rights url: <http://rightsstatements.org/page/InC/1.0/?language=en>

Please cite the original version:

Patja, P., Ojanperä, R., & Helin, N. (2019). Yrittäjyyden edistäminen Jyväskylässä : Y4-ideologiasta EduFuturaan ja Yritystehtaaseen. In T. Möttönen (Ed.), *Yrittäjät Suomessa : elinkeinovapaudesta yrittäjyysyhteiskuntaan* (pp. 172-187). Jyväskylän ammattikorkeakoulu. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja, 268. <http://urn.fi/URN:ISBN:978-951-830-533-3>

6 YRITTÄJYYDEN EDISTÄMINEN JYVÄSKYLÄSSÄ: Y4-IDEOLOGIASTA EDUFUTURAAN JA YRITYSTEHTAASEEN

Päivi Patja, Riku Ojanperä & Niina Helin

Tässä luvussa havainnollistamme kotimaista yrittäjyyskasvatusta ja -koulutusta esittelemällä Jyväskylän seudulla tehtyä oppilaitosyhteistyötä. Tämän yhteistyön osapuolina ovat Jyväskylän yliopisto, Jyväskylän ammattikorkeakoulu ja Jyväskylän koulutuskuntayhtymä Gradia. Käymme läpi oppilaitosyhteistyön eri kehittämisvaiheet vuosien varrella. Samalla esittelemme joitain keskeisiä oppilaitosyhteistyönä toteutettavia yrittäjyyskursseja ja -tapahtumia, jotka kuvaavat nykyistä oppilaitosyhteistyötä yrittäjyyden edistämisen osalta.

Yrittäjyyskasvatus ja -koulutus ovat vakiintuneet osaksi suomalaista koulutusjärjestelmää kaikilla kouluasteilla. Jotta yrittäjyys muodostaisi oppijan kannalta katkeamattoman polun, eri koulutusasteiden ja -alojen tulisi tehdä yhteistyötä yrittäjyyden edistämiseksi ja yrittäjyyskasvatuksessa. Näin voidaan täydentää yksittäisten oppilaitosten puutteita joillain osa-alueilla ja toisaalta ehkäistä turhaa päällekkäisyyttä palveluiden tarjonnan osalta sekä tarjota eri oppilaitosten opiskelijoille laajempia ristiinopiskelumahdollisuuksia.⁵¹⁸

Keski-Suomessa on rakennettu Yrittäjyyskasvatuksen ehjää polkua, joka ulottuu esiopetuksesta aina korkea-asteelle ja opettajankoulutukseen saakka.⁵¹⁹ Jyväskylän seudulla koulutusasteiden ja -alojen välinen yhteistyö yrittäjyyden edistämisen suhteen on vahvistunut erityisesti toisen ja korkea-asteen välillä. Yhteistyö on lähtenyt liikkeelle yhteisen ymmärryksen luomisesta eri koulutusasteiden toimista yrittäjyyden edistämisen suhteen. Ennen kuin avaamme tarkemmin kyseistä yhteistyötä ja sen syvenemistä, esittelemme lyhyesti yhteistyön osapuolet.

6.1 OPPILAITOSYHTEISTYÖN OSAPUOLET

Jyväskylän yliopisto on monitieteinen yliopisto, jossa työskentelee lähes 2 500 asiantuntijaa ja jonka kuudessa tiedekunnassa opiskelee yhteensä noin 14 000 opiskelijaa.⁵²⁰ Yliopiston nykyisen strategian keskiössä on osaava ja hyvinvoiva ihminen. Korkealaatuisella tutkimuksella ja koulutuksella yliopisto

lisää ihmisten kokonaisvaltaista hyvinvointia ja osaamista yhteiskunnassa. Yliopiston uuden strategian mukaiset painoalat ovat 1) oppiminen, opetus ja kehitystä tukevat kasvu- ja oppimisympäristöt, 2) luonnon perusilmiöt ja matemaattinen ajattelu, 3) kielet, kulttuuri ja yhteisöt muuttuvassa maailmassa, 4) liikunta, terveys ja hyvinvointi sekä 5) informaatioteknologia ja ihminen tietoyhteiskunnassa.⁵²¹

Jyväskylän ammattikorkeakoulu on kansainvälisesti tunnustettu oppimisen uudistaja ja kilpailukyvyn kehittäjä, joka toimii laajassa kansainvälisessä verkostossa tehden aktiivista yhteistyötä työelämän kanssa. Jyväskylän ammattikorkeakoulussa on opiskelijoita noin 8 500 ja henkilöstöä noin 700.⁵²² Ammattikorkeakoulun seuraavat vahvuusalat ovat kasvavia ja kansallisella sekä osin kansainvälisellä tasolla tunnettuja: 1) automaatio ja robotiikka, 2) biotalous, 3) koulutusosaaminen ja liiketoiminta, 4) matkailu, 5) monialainen kuntoutus sekä 6) sovellettu kyberturvallisuus.⁵²³

Jyväskylän koulutuskuntayhtymä Gradia uudistaa oppimista ja työelämää sekä luo kaikenikäisille opiskelijoille ja yritysasiakkaille mahdollisuuksia oman osaamisen ja liiketoiminnan kehittämiseen. Gradiassa on opiskelijoita 23 000 ja henkilöstöä 1 100. Gradia tekee aktiivista osaamisen kehittämiseen liittyvää yhteistyötä vuosittain 2 500 yrityksen ja työyhteisön kanssa. Gradia myös kasvattaa yrittäjiä ja antaa valmiuksia yrittäjyyteen. Yli 500 perustutkinto-opiskelijaa toimii vuosittain yrittäjänä osana opintojaan. Gradiaan kuuluvat ammatilliset oppilaitokset Gradia Jyväskylä ja Gradia Jämsä sekä Gradia-lukiot Jyväskylän Lyseon lukio, Schildtin lukio ja Jyväskylän aikuislukio.⁵²⁴

6.2 YRITTÄJYYSKASVATUKSELLINEN YHTEISTYÖ

Työ yrittäjyyskasvatuksen parissa alkoi kehittyä Suomessa 1990-luvun puolessavälissä. Tuolloin käynnistyi myös keskisuomalainen yrittäjyyskasvatuksen kehittämistyö.⁵²⁵ Uudelle vuosituhannelle tultaessa muuramelaisen Nokka-Tume Oy:n toimitusjohtaja, teollisuusneuvos Jorma Nokkala teki aloitteen, jonka tavoitteena oli tehdä Keski-Suomesta maailman yrittäjäaktiivisin maakunta, joka arvostaisi, motivoisi ja kannustaisi eettisesti kestäville arvoille perustuvaan yrittäjyyteen, yrittäjämäiseen työntekoon sekä innovatiivisuuteen. Aloitteesta syntyi Y4-ideologia *Yrittäjyys Ylös Yhteiskunnassa Yhteistyöllä*, jossa olivat Keski-Suomen Yrittäjien ohella mukana myös muun muassa Keski-Suomen Liitto, TE-keskus, Finnvera, Keski-Suomen kauppakamari ja Nuoret Yrittäjät.⁵²⁶

Y4-toimintamalli pohjautuu verkostopainotteiseen toimintatapaan, jonka kantavana ajatuksena ovat yhteinen suunnittelu ja resurssien hyödyntäminen. Tällä tavoin voidaan saada aikaan tuloksia, joita toimijat eivät yksin kykenisi

saavuttamaan.⁵²⁷ Y4-ideologia sai kansainvälistä näkyvyyttä vuonna 2006, jolloin se palkittiin Brysselissä Euroopan luovimpana ja innostavimpana yrittäjyysaloitteena.⁵²⁸

Y4-ideologian innoittamana Keski-Suomeen alettiin rakentaa entistä tiiviimpää ja aktiivista yrittäjyyskasvatustoimijoiden verkostoa. Tämän työn tuloksena syntyi Keski-Suomen Yrittäjyyskasvatuksen ehjä polku, aktiivinen yrittäjyyskasvatustoimijoiden yhteistyöverkosto. Yrittäjyyskasvatuksen ehjä polku -hanke (1.5.2008–30.6.2012) vahvisti yrittäjyyskasvatuksen toteutumista Keski-Suomessa esiopetuksesta korkea-asteelle.⁵²⁹ Hankkeen aikana jaettiin kokemuksia tekemällä oppimisen menetelmistä, rakennettiin Keski-Suomen yrittäjyyskasvattajien verkosto ja kehitettiin yrittäjyyskasvatukseen maakunnallista strategiaa. Hankkeen päätoteuttajana oli Jyväskylän koulutuskuntayhtymä (nyk. Gradia), ja osatoteuttajina toimivat Jyväskylän ammattikorkeakoulu, Jyväskylän yliopisto, Humanistinen ammattikorkeakoulu, Pohjoisen Keski-Suomen ammattiopisto sekä 10 keskisuomalaista kuntaa. Hankkeen päätulokset olivat seuraavanlaisia:

- luotiin maakunnallinen yrittäjyyskasvatuksen strategia, joka ohjaa maakunnallista yrittäjyyskasvatustyötä kaikilla koulutusasteilla
- rakennettiin yrittäjyyskasvatuksen verkosto ja luotiin yhteinen ymmärrys siitä, mitä eri koulutusasteilla tapahtuu yrittäjyyden edistämisen osalta.

Yrittäjyyskasvatuksen ehjän polun toimijat julkaisivat yhteistyössä Keski-Suomen maakunnallisen yrittäjyyskasvatuksen kehittämisohjelman vuosina 2011–2015 sekä ohjelmaa täydentävän julkaisun *Kuvauksia Keski-Suomesta: Keski-Suomen ehjä polku*. Kyseisessä julkaisussa kuvataan konkreettisin esimerkein keskisuomalaisen yrittäjyyskasvatuskentän monipuolista ja ehjää kokonaisuutta sekä jatkumoa koulutusasteelta toiselle. Samalla Yrittäjyyskasvatuksen ehjä polku kuvaa myös yksilön moninaisia mahdollisuuksia kehittyä ja kasvaa yritteliääksi työntekijäksi tai yrittäjäksi.⁵³⁰

2010-luvulle tultaessa oppilaitosyhteistyössä syvennettiin myös oppilaitosten henkilökunnan yhteistyötä muun muassa Ideakioski-konseptin, Innovaatiotoiminnan kevätpäivän, Yrittäjyysbrunssien ja Yrittäjyyden elävä kirjasto-konseptin kautta. Ideakioski-konseptissa pientä juotavaa ja syötävää tarjoavat ideakioskikärryt kiertävät korkeakoulujen kampuksilla lisäten henkilöstön tietoisuutta ja osaamista innovaatio- ja hanketoiminnasta. Innovaatiotoiminnan kevätpäivä -tapahtuma on suunnattu oppilaitosten henkilöstölle, ja sen ta-

voitteena on koota yhteen kaikki yritteliäisyyden, kokeilujen ja innovaatioiden parissa työskentelevät. Tapahtumassa vedetään yhteen kulunut vuosi, inspiroidutaan keynote-puheenvuoroista, suunnitellaan tulevaa vuotta ja palkitaan yrittäjyys- ja innovaatiotoiminnassa ansioituneita toimijoita. Yrittäjyysbrunssit olivat alun perin Jyväskylän koulutuskuntayhtymän sisällä järjestettyjä tapahtumia, joiden tavoitteena oli edistää yrittäjyyden ympärillä toimivien henkilöstön jäsenten keskinäistä verkottumista sekä välittää tietoa ja keskusteluttaa ajankohtaisista yrittäjyysasioista. Yrittäjyys yhdistää -hankkeessa toteutetun yhteistyön hengessä Yrittäjyysbrunssit päätettiin avata kaikkien yhteistyöoppilaitosten henkilöstölle.⁵³¹

Yrittäjyyden elävä kirjasto toimii kuten tavallinenkin kirjasto, paitsi että paperisten kirjojen sijaan elävästä kirjastosta lainataan oikeita yrittäjyyden parissa työskenteleviä ihmisiä. Kirjastossa ovat mukana Jyväskylän ammattikorkeakoulu, Jyväskylän yliopisto ja Jyväskylän koulutuskuntayhtymä – eläviä kirjoja voi lainata yli oppilaitosrajojen. Kirjastoon ovat lainattaviksi lupautuneet mukana olevien oppilaitosten yrittäjyyden asiantuntijat sekä paikalliset yrittäjät. Elävän kirjan voi lainata ja varata kuka tahansa omaan käyttöönsä yrittäjyyttä tukeville opintojaksoille tai vaikkapa opettajien kokoukseen.⁵³²

Oppilaitosten henkilökunnalle suunnattujen toimien ohella 2010-luvulla luotiin uusia konsepteja myös yhteistyöoppilaitosten opiskelijoiden yrittäjyyden edistämiseksi. Tiimiytymisen edistämiseksi kehitetyn Team Matchmaking -tapahtuman tavoitteena on tarjota niin opiskelijoille kuin henkilökunnalle mahdollisuuksia tutustua erilaisiin liikeideoihin, tiimiytyä, saada uusia kontakteja ja oppia uutta. NY (Nuori Yrittäjyys) -lähettiläskonsepti kehitettiin Jyväskylän koulutuskuntayhtymässä osaksi maakunnallista yrittäjyyskasvatusyhteistyötä. NY-lähettiläs on itse yrittäjänä toiminut nuori, jonka mikä tahansa keskusmaalainen oppilaitos perusopetuksesta korkea-asteelle voi kutsua vierailulle esimerkiksi opettajien kokoukseen tai oppitunneille. Vierailu painottuu NY-lähettilään omaan kokemukseen, oppeihin ja tarinaan yrityksen pyörittämisestä. Keväällä 2018 Nuori Yrittäjyys ry on tehnyt NY-lähettiläskonseptista valtakunnallisen toimintamallin.

Oppilaitosten ohella myös itse opiskelijat ovat aktivoituneet alueellisen yrittäjyyden edistämiseksi. Osana valtakunnallista ES-järjestöjen verkostoa paikalliset opiskelijat perustivat vuoden 2013 alussa Jyväskylä Entrepreneurship Society (JES) -yhteisön. Kyse on yrittäjähenkisestä opiskelijoiden välisestä yhteisöstä, joka tarjoaa konkreettisia mahdollisuuksia itsensä kehittämiseen, oman jutun löytämiseen, uusiin ihmisiin tutustumiseen ja yrity maailman kontaktien saamiseen. Parhaimmillaan toiminta on mahdollistanut uusien työpaikkojen löytymisen, liikeideoiden syntyminen ja jopa yritysten

perustamisen. Järjestön tapahtumatarjontaan kuuluu muun muassa brunsseja, puhujatapahtumia, työpajoja, opintomatkoja sekä ideointitapahtumia.⁵³³ JESin ja oppilaitosten välinen yhteistyö konkretisoituu parhaimmillaan muun muassa siten, että JESin tapahtumiin osallistumalla ja JESin oppitunneille ja kursseille jalkautumisen kautta opiskelija löytää tiensä myös oppilaitosten yhteisesti järjestämään yrittäjyyskoulutukseen.

Vuonna 2013 Jyväskylän yliopisto, Jyväskylän ammattikorkeakoulu ja Jyväskylän koulutuskuntayhtymä (nyk. Gradia) laativat yhteistyönsä tueksi yhteisen yrittäjyysstrategian. Kyseinen strategia määritteli yrittäjyyden edistämistä koskevan yhteistyön tavoitteet, tehtävät, tarvittavat toimet sekä yhteistyön tuloksellisuutta arvioivat mittarit. Näin toista astetta ja korkea-astetta koskeva oppilaitosyhteistyö sai tuekseen strategian, joka vahvisti osapuolten välisen yhteistyön edelleen kehittämistä.⁵³⁴

Yhteistyön seuraavana etappina oli Keski-Suomen liiton rahoittama ja oppilaitosten toteuttama Yrittäjyys yhdistää -hanke (2015–2016), jossa keskityttiin rakentamaan yrittäjyysstrategiaan sitoutuneiden oppilaitosten yhteistä yrittäjyyskoulutusta. Hankkeen tavoitteena oli innostaa opiskelijoita pohtimaan yrittäjyyttä yhtenä työllistymisvaihtoehtona, kehittää opiskelijoiden yrittäjyysosaamista ja tarjota opiskelijoille paikkoja testata yrittäjämäistä toimintaa ja omaa mahdollista liikeideaa käytännössä osana opintoja. Hankkeen kaiken toiminnan keskiössä olivat sekä opiskelijat että opetushenkilökunta. Hankkeessa luotiin oppilaitosten yhteinen yrittäjyysosaamista kehittävä Innostun, Kokeilen, Yritän, Kehitän -konsepti, joka kuvaa yrittäjyyspolkua innostumisvaiheesta kokeilujen kautta aina oikean yritystoiminnan käynnistämiseen ja kehittämiseen. Polku konkretisoitui oppilaitoksille yhteisinä yrittäjyysopintoina. Yhteiset yrittäjyysopinnot kattoivat sekä hankkeen aikana pilotoidut yhteiskurssit että oppilaitosten rinnakkain toteuttamat koulutuskokonaisuudet, joihin kehitettiin uusia yhteisiä elementtejä eri oppilaitosten ja eri alojen opiskelijoiden kohtauttamiseksi.⁵³⁵

6.3. EDUFUTURA-YHTEISTYÖ

Yrittäjyys yhdistää -hankkeen aikana pilotoiduista yhteiskursseista esimerkkinä mainittakoon Unelmat+Inspiraatio! -kurssi. Kyseisen kurssin tarkoituksena on tarjota osallistujille mahdollisuus pohtia omia ammatillisia unelmia ja työelämän muutoksia sekä inspiroitua erilaisista työllistymismahdollisuuksista tavalla, jota oppilaitosten muut kurssit eivät tarjoa. Kurssin kantavia ajatuksia ovat toiminnallisuus ja osallistujien monialaisuuden tuomat mahdollisuudet toistensa innostamiseen. Tämä näkyy kurssin pedagogisissa ratkaisuissa kautta

linjan: opettajat toimivat kurssilla valmentajina osallistujille, joiden aktiivinen yhdessä tekeminen ja kokeileva tiimityöskentely ovat kurssin keskiössä. Kurssi-idean kehittämisessä hyödynnettiin Jyväskylän yliopistossa jo aiemmin kehitettyä Yrittäjyystarinoita-kurssia, jolla osallistujat pääsevät kuulemaan pääasiassa korkeakoulusta eri aloilta valmistuneiden henkilöiden omakohtaisista yrittäjyyspoluista. Unelmat+Inspiraatio! -kurssilla tärkeässä roolissa ovat itsensä työllistäneet vieraat, joiden kanssa osallistujat pääsevät keskustelemaan heitä kiinnostavista kysymyksistä. Kurssi pyrkii korostamaan osallistujille sitä, että heidän kiinnostuksen kohteillaan ja kaikella osaamisellaan – myös muulla kuin muodollisessa koulutuksessa hankitulla – on merkitystä. Kurssi tarjoaa matalan kynnyksen mahdollisuuden pohtia omaa uraa ja työllistymistä.⁵³⁶

Yhteiskurssien ohella Yrittäjyys yhdistää -hankkeessa suunniteltiin myös uudenlainen oppilaitoksille yhteinen yrittäjyystapahtuma, DreamUp. Taustalla oli ajatus siitä, että oppilaitokset voivat yhteistyönä saada aikaan vaikuttavamman tapahtuman verrattuna oppilaitosten omiin yrittäjyystapahtumiin. Vuosittain järjestettävän DreamUp-tapahtuman haluttiin houkuttelevan ja puhuttelevan kaikkia yrittäjyydestä kiinnostuneita opiskelijoita – myös niitä, jotka eivät osallistu yksittäisille yrittäjyyskursseille. Loppukevääseen ajoittuva ajan-kohta tarjosi myös yrittäjyyskursseille osallistuville opiskelijoille mahdollisuuden tuoda kyseisessä tapahtumassa esille omaa osaamistaan. Tapahtuman tehtävänä on innostaa opiskelijoita pohtimaan yrittäjyyttä yhtenä uravaihtoehtona, levittää tietoa oppilaitosten yrittäjyyskoulutustarjonnasta, saattaa yhteen yrittäjyydestä kiinnostuneita ja oman alansa asiantuntijoita sekä rohkaista yrittäjyydestä kiinnostuneita löytämään keinoja itsensä toteuttamiseen. Tapahtuman kantavana ideana oli jo alusta lähtien se, että tapahtuman kohderyhmä eli opiskelijat osallistetaan monipuolisesti tapahtuman toteuttamiseen.⁵³⁷

Yrittäjyys yhdistää -hankkeessa tiivistynyt oppilaitosyhteistyö on jatkunut vuodesta 2016 alkaen oppilaitosten solmiman EduFutura-yhteistyösopimuksen mukaisesti. EduFutura-yhteistyön tavoitteena on muodostaa Jyväskylään Suomen merkittävin oppimisen, tutkimuksen, kehittämisen sekä kokeilujen ja soveltamisen osaamiskeskittymä. EduFuturan avulla pyritään rakentamaan opiskelijoiden opintopolut tehokkaiksi ja joustaviksi varmistamalla muun muassa sujuvat siirtymät eri koulutusasteiden välillä, kehittämällä pedagogiikkaa, karsimalla päällekkäistä koulutusta sekä järjestämällä yhteistoteutuksia. Tätä tarkoitusta varten yhteistyöoppilaitoksissa kiinnitetään huomiota opetussuunnitelmien yhteensovittamiseen, yhteisten asiantuntijoiden käyttämiseen, yhteisiin tilaratkaisuihin ja yhteisiin projekteihin.⁵³⁸

EduFutura-yhteistyön painopisteiksi valittiin kotimaiset ja kansainväliset kärkialat. Osin Yrittäjyys yhdistää -hankkeen hyvien tulosten myötävaiku-

tuksesta yrittäjyyden edistäminen valikoitui yhdeksi kotimaiseksi kärkialaksi. EduFutura-yhteistyön alla tapahtuva yrittäjyyden edistämistyö jatkaa Yrittäjyys Yhdistää -hankkeessa käynnistettyä kehittämistyötä. Yrittäjyyden edistämisen tavoitteiksi määriteltiin seuraavaa:

- luoda yhteistyöoppilaitosten yhteinen yrittäjyysosaamisen kehittämisen konsepti
- innostaa opiskelijoita pohtimaan yrittäjyyttä yhtenä työllistymisvaihtoehtona
- kehittää opiskelijoiden yrittäjyysosaamista
- tarjota opiskelijoille paikkoja testata yrittäjämäistä toimintaa ja omaa mahdollista liikeideaa käytännössä osana opintoja.⁵³⁹

EduFutura-yhteistyön parissa yhteistyöoppilaitokset ovat kehittäneet lisää yhteisiä yrittäjyyskursseja, joista mainittakoon Luo oma kesäduunisi -kurssi sekä DreamUp-tapahtuman projektikurssi. Luo oma kesäduunisi -kurssi on keväisin järjestettävä kurssi, joka tarjoaa yhteistyöoppilaitosten opiskelijoille mahdollisuuden luoda oma kesätyöpaikka työllistämällä itsensä. Opiskelijat voivat tulla kurssille ilman selkeää liikeideaa, sillä kurssin valmentajat auttavat heitä tunnistamaan oman osaamisensa ja löytämään oman liiketoimintapotentiaalinsa. Kurssin aikana osallistujien ideoista hiotaan toimiva malli, jonka avulla he voivat työllistää itsensä kevyt-, osuuskunta- tai NY-yrittäjinä kesän ajan. DreamUp-tapahtuman projektikurssi opinnollistaa jo aiemmin toteutetun opiskelijoiden osallistamisen vuosittaisen DreamUp-yrittäjyystapahtuman organisointiin. Kyseisellä kurssilla opiskelijat suunnittelevat ja toteuttavat tapahtumatuotannon asiantuntijoiden valmennuksessa DreamUp-yrittäjyystapahtuman. Opiskelijoiden on mahdollista kehittää kurssin aikana osaamistaan osana monialaista tiimiä ja vahvistaa taitojaan muun muassa tapahtumatuotannon eri osa-alueiden, kuten suunnittelun, viestinnän ja markkinoinnin sekä projektinhallinnan parissa.

Oppilaitosten yhteisessä yrittäjyysstrategiassa Jyväskylän yliopisto, Jyväskylän ammattikorkeakoulu ja Jyväskylän koulutuskuntayhtymä (nyk. Gradia) ovat sitoutuneet toimimaan aktiivisesti uusien yritysten ja työpaikkojen luomiseksi Keski-Suomeen.⁵⁴⁰ Toisen asteen opiskelijoiden katsotaan tuovan yhteistyöhön muun muassa sellaista käytännön osaamista, jota korkeakouluissa ei sellaisenaan ole. Samalla yhteistyön avulla pyritään edistämään yrittäjyydestä kiinnostuneiden opiskelijoiden saumattomampia siirtymiä toiselta asteelta korkea-asteelle sekä korkeakouluopiskelijoiden mahdollisuuksia valita

ammattillisia lisä- ja täydennyskoulutuksia. Opiskelijalle avautuu monipuolisempia ja yksilöllisempiä polkuja jatkaa ja syventää opintojaan yrittäjyyden parissa.⁵⁴¹ Yrittäjyyden osalta esimerkkinä ristiinopiskelumahdollisuuksista on muun muassa vuonna 2019 yhteistyössä rakennettu yrittäjyyden pakollisten opintojen sujuva polku oppilaitosten välille. Polku perustui ammatillisen toisen asteen Yrittäjyys ja yritystoiminta -yhteisen tutkinnon osan valtakunnallisiin pakollisiin osaamistavoitteisiin (EQF 4), joita syvennettiin ja laajennettiin sisällöllisesti ammattikorkeakoulu- (EQF 6) ja yliopistotasoisesti (EQF 7). Näin ollen opiskelija voi halutessaan opiskella ja saada hyväksi luettua myös toisten oppilaitosten opintovaatimusten mukaisia opintoja.

Samaan aikaan opiskelijalähtöisen oppilaitosyhteistyön ohella syvennettiin myös alueellista kasvuyrittäjyyden edistämistyötä. Tämän yhteydessä vuonna 2012 Jyväskylän yliopisto ja Jyväskylän ammattikorkeakoulu yhdessä paikallisen uusyrityskeskukseen (Tuhansien Järvien Uusyrityskeskus ry), Protomon, Jyväskylän seudun kehittämissyhtiö Jykes Oy:n sekä Suomen Yrityskehitys Oy:n kanssa perustivat Jyväskylän Yritystehtaan nimeä kantavan palvelukokonaisuuden. Jyväskylän Yritystehtaan tehtävänä oli tukea uusien kasvuyritysten syntymistä ja kehittämistä. Käytännössä tämä tarkoitti, että yritysideoita kehitettiin tuleville tarjottiin yhden luukun periaatteella idean kehittämistä, uuden yrityksen perustamista ja yritystoiminnan kasvattamista tukevaa palvelua tarpeen mukaisesti.⁵⁴²

Yhteistyöoppilaitosten yhteinen yrittäjyysstrategia toimi kimmokkeena Jyväskylän Yritystehtaan – Ideasta kasvuun - EAKR -hankkeelle (18.12.2014–31.12.2017). Hankkeen takana olivat yhteistyöoppilaitosten ohella paikallinen ELY-keskus sekä Jyväskylän seudun kehittämissyhtiö Jykes Oy. Ideasta kasvuun -hanke liittyi tiiviisti jo aiemmin perustettuun Jyväskylän Yritystehtaan taaseen. Hanke jatkoi ja edelleen kehitti Jyväskylän Yritystehtaan tarjoama kokonaisvaltaista palvelua Jyväskylän seudulle sijoittuville yrityksille ja yrittäjille aina yritysideoista kasvuhautomoon. Ideasta kasvuun -hankkeessa Jyväskylän Yritystehtaan tarjosi toimitilaa ideoiden kehittäjille, tukea ja neuvontaa yrityksen perustamiseen, asiantuntijaverkoston sekä yritystoimintaa edistäviä tilaisuuksia yhdessä kasvuun ja kehittymistä tukevan valmennuksen kanssa.⁵⁴³

Ideasta kasvuun -hankkeen päättyessä oppilaitokset päivittivät yhteistä yrittäjyysstrategiaa koskemaan vuosia 2017–2020. EduFutura-yhteistyössä päivitetty strategia määritteli yrittäjyyden edistämistyön tavoitteet ja toimenpiteet kohderyhmittäin huomioiden oppilaitosten opiskelijat, opetus-, tutkimus- ja asiantuntijahenkilökunnan, yksiköt ja lähiesimiehet sekä ylimmän johdon. Uuden EduFutura-yrittäjyysstrategian tavoitteisiin kuuluu kehittää ja kohdentaa

oppilaitosten yhteisiä yrittäjyyttä laajasti edistäviä toimia sekä lisätä niiden vaikuttavuutta. Lisäksi tarkoitus on auttaa Jyväskylän ammattikorkeakoulun, Jyväskylän koulutuskuntayhtymän sekä Jyväskylän yliopiston yksiköitä ja koulutusaloja oman toiminnan sisäisessä kehittämisessä ja yhteisen strategian mukaisten linjausten käytännön toteuttamisessa. Strategian visio vuoteen 2025 on: "EduFuturan opiskelijoilla ja henkilökunnalla on yrittäjämäinen asenne ja Suomen parhaat mahdollisuudet innovointiin ja yrittäjyyteen."⁵⁴⁴

Päivitetyn yrittäjyysstrategian, EduFutura-yhteistyön ja Ideasta kasvuun -hankkeen ansiosta syntyi kasvava tarve syventää osapuolten välistä yhteistyötä ja luoda selkeä toimintamalli yrittäjyyden edistämistyön osalta. Asia konkretisoitui vuoden 2017 lopulla, jolloin yhteistyöoppilaitokset yhdessä Jyväskylän kaupungin kanssa perustivat uuden in-house palveluyhtiön, Jyväskylän Yritystehdas Oy:n. Uusi yhtiö yhdisti EduFuturan alla toteutetun yrittäjyyskasvatusyhteistyön ja Ideasta Kasvuun -hankkeen kautta toteutetun alueellisen kasvuyrittäjyyden edistämisen. Tässä kaksoisroolissaan Jyväskylän Yritystehdas koordinoi oppilaitosten yhteisiä yrittäjyysopintoja ja samalla kehittää niitä yhdessä oppilaitosten henkilöstön kanssa. Toisaalta yhtiön selkeänä missiona on myös valmentaa parhaista ideoista menestyviä kasvuyrityksiä, jotta Suomeen syntyisi uusia yrityksiä, työpaikoilla olisi enemmän yrittäjämäistä asennetta ja oppilaitosten yrittäjyyskurssit olisivat täynnä innokkaita opiskelijoita. Yhteistyöoppilaitosten opiskelijoiden, tutkijoiden ja muun henkilökunnan ohella Yritystehdas palvelee yleisesti kaikkia, joilla on oma, kasvuun tähtäävä yritysidea.⁵⁴⁵

6.4 JYVÄSKYLÄN YRITYSTEHDAS OY JA SEN TUOTTAMAT ESIHAUTOMO- JA HAUTOMOPALVELUT

Uusien yritysten synnyttämiseksi Jyväskylän Yritystehdas tuottaa esihautomo- ja hautomopalveluja yhteistyöoppilaitosten opiskelijoille, tutkijoille ja muulle henkilökunnalle sekä kenelle tahansa yksilölle tai tiimille, jolla on kasvuun tähtäävä yritysidea. Yhteistyöoppilaitoksille suunnattu esihautomo ja hautomo ovat opinnollistettuja valmennuksia. Oppilaitosesihautomossa on kyse usean viikon ryhmävalmennuksesta. Siihen hakeutuvilla tulee olla alustava liikeidea, jota edistetään esihautomoon kuuluvilla tehtävänannoilla. Oppilaitoshautomo on taas suunnattu yrityksen jo perustaneille yksilöille tai tiimeille, jotka haluavat sparrausta yritystoimintansa kehittämiseksi.⁵⁴⁶

Yhteistyöoppilaitoksille suunnattu esihautomo ja hautomo perustuvat Jyväskylän ammattikorkeakoulussa kehitettyyn hautomovalmennuskonseptiin. Konsepti sai alkunsa liiketalouden koulutusohjelman opiskelijoille tarjolla ol-

leesta StartUp-kärjestä, joka avattiin muokattuna kaikille ammattikorkeakoulun opiskelijoille ja henkilökunnalle vuonna 2008. Jo alusta asti hautomovalmennus oli opinnollistettu, joten osallistujien oli mahdollista saada opintopisteitä hautomovalmennuksen läpikäymisestä. Alun alkaen hautomovalmennuksessa jokaiselle osallistujalle nimettiin oma valmentaja, joka neuvoi ja ohjasi osallistujaa henkilökohtaisesti. Koska hautomovalmennukseen halukkaiden määrä kasvoi vuosi vuodelta ja sitä haluttiin edelleen kasvattaa, oli syytä pohtia tehokkaampaa tapaa organisoida valmennus. Yhtenä ratkaisuna oli se, että ne, joilla ei ollut vielä omaa yritystä, ohjattiin selvittämään liikeideansa kannattavuutta niin sanottuun esihautomoon. Jo alusta lähtien uusi esihautomovalmennus toteutettiin ryhmämuotoisena: noin 10 opiskelijan tai tiimin ryhmät työstivät ideoitaan 10 viikon ajan viikoittain järjestettävissä työpajoissa. Ryhmämuotoisen valmennuksen jälkeen osallistujilla oli mahdollisuus jatkaa liikeideansa kehittelyä yksilö- tai tiimi-kohtaisessa valmennuksessa. Tämä esihautomokonsepti on edelleen voimassa.

Vaikka esihautomon tuloksena odotetaan syntyvän uusia yrityksiä, päätavoitteena on, että opiskelija osaa esihautomon läpikäytään arvioida realistisesti liikeideansa kannattavuutta sekä omia valmiuksiaan sen toteuttamiseen. Kannattavuuden arvioimiseksi opiskelijan tulee osata laatia muun muassa liiketoimintasuunnitelma, tarvittavat laskelmat sekä myynti- tai markkinointisuunnitelma. Erittäin tärkeää on se, että suunnitelmia ja laskelmia varten osallistujat todella selvittävät esimerkiksi markkinatilanteen, kustannusrakenteen ja asiakkaiden ostokriteerit.

Esihautomovalmennukseen sisältyvät viikoittaiset työpajat ovat kestoaltaan noin 3,5 tuntia, ja ne toteutetaan pääosin kahden valmentajan voimin. Alun alkaen valmentajat edustivat yksinomaan Jyväskylän ammattikorkeakoulua, mutta oppilaitosyhteistyön alettua valmentajina on ollut myös yliopiston ja Gadian henkilöstöä. Esihautomovalmennus on ollut osa Jyväskylän yliopiston tarjontaa vuodesta 2014 lähtien ja osa Gadian tarjontaa vuodesta 2015 lähtien. Vuonna 2018 oppilaitosesihautomo- ja hautomovalmennus siirtyivät Jyväskylän Yritystehtaan tuottamaksi palveluiksi, jota toteutetaan tiiviissä yhteistyössä, oppilaitosten valmennusosaamista hyödyntäen.

Oppilaitosesihautomon työpajoissa ja oppimistehtävissä käsitellään liikeidean arvioinnin ja kehittämisen sekä liiketoiminnan suunnittelun kannalta oleellisia sisältöjä. Teemojen valinnassa lähtökohtana ovat olleet asiat, jotka jokaisen yrittäjäksi aikovan on osattava:

- yrittäjän henkilökohtaiset valmiudet idean toteuttamiseen
- tuotteiden ja asiakkaiden määrittely
- markkina-analyysi (onko kysyntää?)

- kilpailija-analyysi
- kannattavuuslaskelma
- hinnoittelu
- myynti ja markkinointi
- kassavirtalaskelma
- rahoituslaskelma.

Näiden lisäksi oppilaitosesihautomossa harjoitellaan myös pitchausta, sillä viimeisessä työpajassa osallistujat pitchaavat eli esittelevät liikeideansa oman valmennusryhmän ohella myös ulkopuolisille vieraille. Nämä vieraat edustavat joko rahoittajatahoa tai muuta liiketoiminnan kehittämisen kannalta oleellista sidosryhmää. Yleensä työpajoissa edetään aina yksi teema kerrallaan siten, että työpajan aluksi on purettu osallistujille edellisellä viikolla annettu oppimistehtävä valmentajien johdolla joko pienryhmissä tai koko ryhmän kesken. Tämän jälkeen valmentajat alustavat seuraavan aiheen ja antavat uuden oppimistehtävän seuraavaksi viikoksi.

Esihautomovalmennuksen suoritettuaan osallistujilla on oppimistehtävistä koostuva liiketoimintasuunnitelma, markkinointi- tai myyntisuunnitelma sekä tarvittavat taloudelliset laskelmat, kuten kannattavuus-, kassavirta- ja rahoituslaskelma. Näiden suoritusten avulla osallistujan tulisi kyetä tekemään päätös oman liikeideansa toteuttamiskelpoisuudesta. Lopputuloksena voi olla, että osallistujat

- 1 perustavat yrityksen (*mahdollisuus jatkaa perustetun yrityksen kehittämistä oppilaitoshautomossa*)
- 2 jatkokehittävät liikeideaa (*mahdollisuus saada vähintään 1–2 sessiota yksilö- tai tiimikohtaista valmennusta*)
- 3 luopuvat liikeideasta.

Mikäli lopputulos on se, että osallistuja perustaa uuden yrityksen, on hänellä mahdollisuus kehittää yritystoimintaa hakeutumalla oppilaitoshautomoon. Oppilaitoshautomossa on kyse vuoden mittaisesta yrityskohtaisesta valmennuksesta, jossa jokaiselle yritykselle räätälöidään oma kehittämissuunnitelma. Käytännössä jokaiselle yritykselle nimetään oma valmentaja, joka sparraa yritystä 2–4 tuntia kuukaudessa. Räätälöinnistä huolimatta tietyt asiat, kuten kassabudjetin seuranta sekä myynti- ja markkinointitoiminta, toistuvat käytännössä kaikissa valmennettavissa yrityksissä. Hautomovalmennuksen tavoitteet

ovat yrityskohtaisia, mutta pääsääntöisesti valmennuksen tavoitteena voidaan pitää yritystoiminnan kasvattamista hallitusti ja kannattavasti.

Vuonna 2019 Yritystehtaan johdolla on käynnistetty hautomokonseptin kehittämistyö. Siinä huomioidaan eri oppilaitosten yhteinen opetussuunnitelmatyö sekä hautomokonseptin yhteiskehittäminen eri oppilaitoskohderyhmille yhä paremmin sopivaksi. Esihautomoa tarjotaan jatkossa myös verkko-opintoina.

6.5 LIIKEIDEOIDEN ARVIOINTI YRITYSTEHDAS OY:N PALVELUNA

Yritystehtaan esihautomo tuottaa palveluja, jossa arvioidaan konkreettisesti hautomotoimintaan osallistuvien liikeideoita. Arvioinnissa otetaan huomioon useita näkökulmia. Ideasta riippuen eri näkökulmien merkitys voi vaihdella. On muistettava, että kaikki liikeideat ovat enemmän tai vähemmän ainutlaatuisia, tai ainakin niiden pitäisi olla, jotta yritys erottuu kilpailijoistaan markkinoilla. Siksi niiden arvioinnissakin pitää soveltaa erilaisia lähestymistapoja ja työkaluja. Vaikka esihautomo noudattaa tiettyä prosessia ja sisältöjä jo ihan senkin takia, että siinä on mahdollista suorittaa opintopisteitä, on työkaluja osattava soveltaa jokaiseen ideaan sopivalla tavalla.

Tärkeää on muistaa se, että etukäteen voidaan arvioida ainoastaan todennäköisyyttä, ei sitä, toimiiko jokin idea varmasti vai ei. Kannattaa siis suhtautua kriittisesti, jos joku sanoo, että tämä idea varmasti toimii tai ei varmasti toimi. Ja vastaavasti kannattaa itse esim. rahoitusta hakiessa välttää sitä, että väittää ideansa toimivan aivan pomminvarmasti. Jokainen asiasta ymmärtävä tietää, ettei sellaista ideaa olekaan, joka voidaan etukäteen julistaa varmaksi menestykseksi. Olemalla liian itsevarma idean onnistumisesta antaa itsestään helposti kuvan, että on lähdössä soitellen sotaan.

Perinteisesti on ollut tapana tehdä liikeideasta liiketoimintasuunnitelma, ja sitä esimerkiksi rahoittajat edelleen pääsääntöisesti vaativat. Liiketoimintasuunnitelma aloittavan yrittäjän työkaluna on kerännyt kuitenkin viime vuosina paljon kritiikkiä.⁵⁴⁷ Syynä on se, että ennen yrityksen perustamista tehdyt suunnitelmat perustuvat usein oletuksiin ja arvauksiin. Mutta onko vika itse työkalussa vai siinä, miten sitä käytetään? Kriitikot vaativat ideoiden nopeaa testaamista oikeilla asiakkailla, ja se onkin erittäin suositeltavaa silloin, kun se on kohtuullisilla kustannuksilla mahdollista. Rahoittajat näkevät kyllä, jos liiketoimintasuunnitelma on vain hihasta revittyä sananhelinää. Ennen kaikkea idean validointi asiakkailla tarjoaa kuitenkin (tulevalle) yrittäjälle itselleen varmuutta siitä, kannattaako yritystä perustaa ja miten ideaa pitäisi kehittää.

Hieman karrikoiden kannattaa kysyä itseltään, perustuuko suunnitelma faktaan vai fiktion. Hyvän suunnitelman avulla on mahdollista kommunikoida ideaa myös muille, ja lisäksi konkreettisesti tehty suunnitelma toimii hyvänä ohjenuorana yrittäjälle itselleen. Yrittäjällä tulisi olla kirkkaana selvillä se, mitä hän tekee, kun yritys on rekisteröity. Ihannetilanteessa yrittäjä on jo sopinut valmiiksi kauppoja ja voi tehdä asiakastyötä heti ensimmäisestä päivästä alkaen. Jos asiakkaita ei ole tiedossa, pitää yrittäjällä olla vähintään selvä suunnitelma siitä, miten asiakkaita aletaan hankkia eli miten myydään tuotteita tai palveluita, kun yritys on perustettu.

Kuten edellä todettiin, voidaan etukäteen arvioida vain liikeidean onnistumisen todennäköisyyttä. Onnistuminen ei ole kuitenkaan kiinni pelkästään liikeideasta. Vähintään yhtä tärkeää on arvioida, millaiset valmiudet yrittäjällä tai yrittäjätiimillä on liikeidean onnistuneeseen toteuttamiseen. Vanha sanonnan mukaan osaava yrittäjä saa keskinkertaisenkin idean toimimaan, mutta vastaavasti hyvänkin idean saa epäonnistumaan, jos yrittäjällä ei ole tarvittavia resursseja eli osaamista, asennetta ja taloudellisia mahdollisuuksia sen toteuttamiseen. On olemassa erilaisia listauksia ja testejä siitä, millaisia ominaisuuksia yrittäjältä vaaditaan. Näihin kannattaa kuitenkin suhtautua kriittisesti, koska erilaisissa yrityksissä voi korostua erilainen osaaminen. Jos esimerkiksi yrittäjä lähtee työllistämään itseään palvelualalla vaikkapa parturi-kampaajana, LVI-asentajana tai kielenkääntäjänä, on ehdoton perusedellytys onnistumiselle se, että yrittäjällä on ammattitaito palvelun tuottamiseen. Jos taas lähdetään rakentamaan kasvuyritystä, korostuu liiketalousosaaminen eli myynti, talous ja johtaminen. Tällöin on myös yleistä, että yrittäjä tarvitsee ympärilleen hyvän tiimin, koska hyvin harva ihminen on kaikkien asioiden erikoisosaaja. Vaikka osaamista olisikin, ei liiketoiminnan kasvaessa yrittäjän aika riitä tekemään yksin kaikkea. Tärkeää on myös oma intohimo yritystoimintaan, sillä juuri se saattaa kantaa mahdollisten vaikeuksien yli. Lisäksi on tärkeää muistaa, että siviilielämä, kuten perhetilanne ja oma talous, mahdollistaa yrittäjänä toimimisen. Loppujen lopuksi yrittäjän elämässä on yleensä muutakin kuin oma yritys, niin tärkeä kuin sekin on.

Menestyvälle liikeidealle tunnusomaista on sellaisen markkinaraon löytyminen, jossa yrityksen tuotteella tai palvelulla on kilpailuetua. Käytännössä tämä tarkoittaa, että yrityksen pitää löytää asiakkaita tai asiakasryhmiä, joiden silmissä juuri kyseisen yrityksen tuotteet tarjoavat riittävästi lisäarvoa. Kannattaakin selvittää, eroaako tuote riittävästi kilpailevista vaihtoehdoista vai joudutaanko kilpailemaan hinnalla. Hyvin usein aloittavat ja toimivatkin yrittäjät lähtevät kilpailemaan hinnalla, mikä kuitenkin vaatii onnistuakseen myös kykyä toimia kilpailijoita pienemmillä kustannuksilla. Varsinkin kaupan alalla

ja teollisuudessa pienet kustannukset edellyttävät isoa volyymia, mikä taas ei pienelle aloittavalle yrittäjälle ole mahdollista. Toki taloudellisten resurssien mahdollistaessa voidaan lähteä heti valloittamaan maailmaa, mutta useimmille kannattavampi vaihtoehto on keskittyä ainakin aluksi palvelemaan vain tiettyjä asiakassegmenttejä mahdollisimman hyvin. Aika monessa aloittavan yrittäjän liiketoimintasuunnitelmassa kohderyhmiksi on mainittu yksityishenkilöt, yrittäjät ja julkinen sektori. Rajausta kannattaa kuitenkin tehdä, koska pieni yritys ei voi myydä kaikille kaikkea.

Asiakkaiden ja heidän ostokäyttäytymisensä tunteminen on aivan keskeistä yrittäjälle. Liian usein yritys perustetaan omien subjektiivisten näkemysten pohjalle selvittämättä lainkaan, ostavatko asiakkaat oikeasti tai ovatko he edes kiinnostuneita ostamaan tuotteita tai palveluita, onko heillä maksukykyä ja -halua sekä kuinka paljon ja kuinka usein asiakkaat tietynlaisia tuotteita ja palveluita ostavat. Kun tämä on testattu tai muuten selvitetty pienellä otoksella, on selvitettävä myös se, onko tällaisia asiakkaita riittävästi, jotta liiketoiminta olisi kannattavaa. Riittävän asiakasmäärän arvioimiseksi puolestaan kannattaa tehdä laskelma, jossa mahdollisimman realistisesti lasketaan liiketoiminnan kustannukset ja siten saadaan selville, kuinka paljon myyntiä tarvitaan. Samoin myös kustannukset pitäisi pystyä selvittämään mahdollisimman realistisesti etukäteen. Aina se ei ole mahdollista, joten kannattaa tehdä erilaisia skenearioita ja välttää aliarvioimasta kustannuksia.

Liikeidean kannattavuutta voi jo karkeasti arvioida sen perusteella, onko kyseinen toimiala ylipäätään kannattava. Tässä voi hyödyntää esimerkiksi erilaisia tietokantoja, tilastoja, tutkimuksia ja asiantuntijoita. Lisäksi on tärkeää perehtyä saman alan yritysten kannattavuuteen. Varsinkin kilpailevien yritysten toiminta pitäisi tuntea hyvin. Yksi yleisimmistä aloittavan yrittäjän sudenkuopista on se, että kilpailua ei ylipäätään tunnusteta tai tunnisteta. Ajatellaan, että jos joku toinen yritys ei myy juuri samanlaisia tuotteita, ei ole kilpailua. Kilpailutilannetta pitäisi kuitenkin arvioida sen mukaan, mitkä tuotteet tai palvelut on tarkoitettu saman asiakastarpeen tyydyttämiseen. Esimerkiksi monet yritykset kilpailevat ihmisten rajallisesta vapaa-ajasta, jolloin esimerkiksi elokuvateatteri ja jääkiekko-ottelu ovat toistensa kilpailijoita. Vanhan sanonnan mukaan kuntosaliryrittäjän pahin kilpailija on sohva.

Yksi aloittavien ja toimivienkin yritysten kompastuskivistä on myynti tai pikemminkin sen puute. Myynti on yritykselle merkittävä menestystekijä etenkin silloin, jos markkinoilla olevilla tuotteilla ei ole suuria eroja. Ja vaikka olisikin, aivan liian usein yrittäjä ajattelee tuotteen myyvän itse itsensä ja puskaradion hoitavan markkinoinnin. Tämä on tietysti mahdollista, ja tietyllä tapaa se olisi jopa ihannetilanne, mutta hyvin harvinaista se kuitenkin varsinkin aloittavilla

yrityksillä on. Ei kannata aliarvioida asiakkaiden hankkimiseen tarvittavaa aikaa ja taloudellisia resursseja. Nykyisin internet ja etenkin sosiaalinen media tarjoavat edullisia tapoja saada näkyvyyttä, mutta tässä piilee kuitenkin eräänlainen ansa. Edellä mainitut kanavat ovat toki usein jopa välttämättömiä yrityksille, mutta ne eivät yksinään vielä riitä tarpeeksi suuren asiakasmäärän tavoittamiseen. Haasteeksi muodostuukin se, miten yritys kykenee erottumaan joukosta netissä ja sosiaalisessa mediassa. Vai onko siellä oleminen enemmänkin jo perusedellytys lähes kaikille yrityksille? Vaikka rahallinen panostus olisikin pienempi kuin perinteisissä medioissa, vaatii esimerkiksi somenäkyvyys usein kovaa työtä sisällön tuottamisen muodossa.

Vaikka liikeidea ja sen toteuttajat olisivat kuinka hyviä, rahaa tulee yritykseen harvoin heti tulvimalla ovista ja ikkunoista. Vastaavasti yrityksen omat laskut pitää usein maksaa ennen kuin saadaan asiakkailta rahaa, joten kannattavassakin liiketoiminnassa kassavirta on usein aluksi negatiivinen. Siksi on hyvä varautua riittävään käyttöpääoman tarpeeseen, koska raha ei saa ikinä loppua kesken! Pääoman tarve vaihtelee toki paljon liikeidean mukaan. Itsensä työllistävällä yrittäjällä se on yleensä vähäinen, mutta varsinkin kasvuhakuisissa yrityksissä vaaditaan jo aivan erilaisia pääomia. Joka tapauksessa yrittäjäksi aikovan kannattaa pitää oma talous kunnossa, sillä se mahdollistaa myös oman pääoman sijoittamisen yritykseen. Tämä puolestaan helpottaa ulkopuolisen rahoituksen hankkimista.

Liikeidean kannattavuutta ei voi etukäteen ennustaa varmasti. Ainoastaan sen todennäköisyyttä voidaan arvioida, ja sekin on usein haastavaa. Yrittäjä on itse vastuussa omista ratkaisuksistaan. Hänen pitää pohtia omaa riskin-sietokykyä ja -halua suhteessa liiketoiminnan mahdollisuuksiin ja riskeihin. Epäonnistumistakaan ei kannata pelätä, jos sen seuraukset eivät ole isoja. Kannattaa aina kokeilla pienellä riskillä idean toimivuutta, jos se on mahdollista.

Ydinkohdat luvusta 6

Yrittäjyyden edistäminen on osa kaikkia koulutusasteita. Jotta yrittäjyys muodostaisi oppijan kannalta katkeamattoman polun, eri koulutusasteiden ja -alojen tulisi tehdä yhteistyötä yrittäjyyden edistämässä ja yrittäjyyskasvatuksessa. Näin voidaan täydentää yksittäisten oppilaitosten puutteita joillain osa-alueilla ja toisaalta ehkäistä turhaa päällekkäisyyttä palveluiden tarjonnan osalta sekä tarjota eri oppilaitosten opiskelijoille laajempia ristipöskelumahdollisuuksia.

KESKEISTÄ SISÄLTÖÄ

Liikeidean arvioinnissa on paljon samankaltaisuuksia riippumatta siitä, mikä on yrittäjäksi aikovan koulutustausta. Erojakin toki löytyy, mutta kannattavan liiketoiminnan peruselementit ovat suurimmaksi osaksi samoja. Asiakkaat, kilpailijat, kustannukset yms. pitää jokaisen yrittäjän ja yrittäjäksi aikovan tuntea tai selvittää. Suunnitelmat ja laskelmat on tärkeää tehdä, mutta niiden tueksi ideaa kannattaa pyrkiä testaamaan oikeilla asiakkailla.

POHDINTAKYSYMYKSIÄ LUVUSTA 6

Miksi eri koulutusasteiden ja -alojen tulisi tehdä yhteistyötä yrittäjyyden edistämisen osalta?

Miten esihautomo- ja hautomopalvelut edistävät uusien yritysten syntymistä?

Mitkä ovat mielestäsi kolme keskeisintä tekijää uuden liikeidean arvioinnissa?

Millä tavoin voisit kokeilla yrittäjyyttä / testata ideaasi opintojesi aikana?