

## Yrityksen kasvupolku

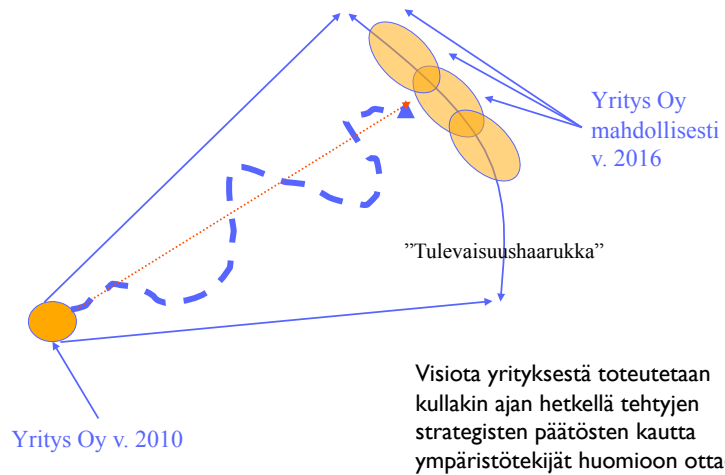
Mika Uusi-Pietilä

### Teknologiayrityksen kehityspolkuesimerkki

- Perustetaan harrastepohjalta
- Perustamisapua yrityskehitysyhtiöltä
- T&K-rahoitusta, julkisia yritystukia
- Ensimmäinen asiakas
- Perustajat ryhtyvät päätoimiseksi yrittäjiksi
- Ensimmäinen rekrytointi, myyntiin
- 1. vaiheen kasvu alkaa
- Mahdollinen pääomasijoitus, businessenkeli
- Palkataan ulkopuolinen toimitusjohtaja
- Ulkopuolinen hallituksenjäsen
- 2. vaiheen kasvu alkaa
- Strateginen päätös: Työpaikka vai liiketoimintaa
- Pääomasijoitusyhtiön sijoitus
- 3. vaiheen kasvu alkaa
- Strateginen, teollinen partneri
- Listautuminen/Yrityskauppa
- 4. vaiheen kasvu alkaa
- Kansainvälistyminen

## Strateginen suunta ja polku

Viestinnässä ei tarvitse osua eksaktisti oikeaan.  
Oikea suunta on tärkeää.



## Erityspiirteitä

- Osaamispohja
- Tiimi
- Monen osaamisen summa
- Patentti ja/tai Markkinatarve
- Kasvu
- Mielenkiinnon kohteena
- Odotusarvo

## Yhteistyökumppanien rooli kehityksessä

### Yrityskehittäjä

- etsii optimaaliset markkinointikanavat + muut partnerit
- osaamispotentialin kartoitus
- antaa uskottavuutta organisaationa yhteiskunnassa
  - avaa ovia
  - viesti rahoituslaitoksille
  - rahoitus- ja taseosaaminen
  - liiketoimintaparraaja

## Yhteistyökumppanien rooli kehityspolussa

### Business-enkeli

- antaa uskoa, tehnyt itse oman tarinansa
- opettaa, sparraa
- siirtää hankkimansa kokemuksen nuoremmille

## Yhteistyökumppanien rooli kehityspolussa

### Pääomasijoitusyhtiö

- ulkopuolelta katsova, kriittinen hallitusjäsen
- aito hallitustyöskentely
- yrityksen arvon kasvattaminen
- sijoitusmaailman näkökulma
- siirtyminen pois maakuntasarjasta
- ammattimainen ote
- kansainvälinen alan benchmarking

## Yhteistyökumppanien rooli kehityspolussa

- Strateginen, teollinen partneri
- Etuja:
  - Uudet liiketoiminta-alueet
  - Substanssisparraaja
  - T&K -tuki
  - Todellinen liittyminen arvoketjuun
  - Konvergenssi
  - Haavoittuvuus pienenee
- Haasteita:
  - Itsenäisyyden menetys
  - Tukeutumisen vaara

## Kasvuyrityksen kriisipesäkkeitä

(asiantuntija-/teknologiayritys)

- Kommunikaatio/Viestintä
- Henkilöstö
- Rahoitus
- Johto

## Viestintä/Kommunikaatio

- Sisäinen
  - fyysiset etäisyydet
  - toimitilaproblematiikka
  - miten osittaa yritystä fyysisten toimipaikkojen kesken kommunikoinnin kärsimättä ja eriarvoistamisen/eriytymisen käynnistymättä
  - päällekkäisten toimintojen todennäköisyys
  - tehtyjen/tekeillä olevien projektien tietoisuus organisaatiossa
- Ulkoinen
  - ympäristön mielenkiinto kasvaa yritystä kohtaan
  - päätöksenteon vaikutusten pohdinnan monipuolistuminen
  - yritysviestinnän keskittäminen ja johdonmukaisuus

## Henkilöstö

- Organisaatiotasojen lisääntyminen
- Byrokratian lisääntyminen
  - vapausasteiden vähentyminen
  - haasteena yksilöllisyyden arvostaminen ja “muottiin sullomisen” estäminen
- Henkilöstön absoluuttisen vaihtuvuuden lisääntyminen
  - vaihtuvuutta oltava, mutta se vaatii organisaatiolta venyvyyttä
- Yksilöiden mahdollista “piiloutua” organisaatioon
- Työpaikkakiusaaminen, henkinen
- Haasteena “piilo-organisaation” minimoiminen
  - myrkyttäjien löytäminen ja eliminoiminen

## Henkilöstö jatk.

- Henkilöstön leiriytyminen
- Henkilöstön jaksaminen
  - esimiehet eivät huomaa alaistensa masennusta etc.
- Epäoleellisen toiminnan lisääntyminen
  - “korvaamattomuuden” rakentaminen
- Sisäinen erikoistuminen
  - menestysdifferaatio (yksilöiden)
  - yksilöiden osaamisten kunnioittaminen /arvostaminen
- Henkilöstökoulutuksen systematisointi
  - perehdytys
  - osaamisen jalostaminen/siirtäminen

## Rahoitus

- Käyttöpääoman riittävyys, ongelma moninkertaistuu
- Työn laskutuksen reaaliaikaistaminen (asiantuntijayrityksessä)
- Motivoitua näkemään asiakaslaskutus oleellisena osana työnkuvaa/omaa menestymistä
- Raha arvona
- Systemaattisen, ajantasaisen projektiseurannan välttämättömyys
  - seurannan analysointi, siitä oppiminen ja opin jalostaminen organisaatiossa
- Haasteena tehokkuuden ja tuottavuuden ylläpitäminen

## Johto

- Perustajista/pääomistajista riippuvuus pienenee
- Ylimmän johdon ja omistajien erkaantuminen päivittäisestä toiminnasta
- Tarvitaan kuvatut johtamisjärjestelmät ja -prosessit

## Hallinnolliset asiat

- Juridisten kysymysten voimakas esiintulo
  - sopimukset
  - henkilöstö
- Tukitoimintojen lisääntyminen
- Yritysturvallisuus
  - tieto-
  - fyysinen-
- Kvantitatiivisten mittareiden käyttämisen lisääntyminen
  - merkitys kasvaa
  - ohjaavuusarvo kasvaa
  - pehmeiden arvojen kustannuksella



## Päätöksiä & valintoja

- Tahtotila tulevaisuudesta
  - Työpaikka vai liiketoimintaa
- Strategia
  - Tuoteliiketoimintaa?
  - Palveluliiketoimintaa?
- Etenemistapa
- Partnerit ja yhteistyökumppanit
- Markkinointikanavat

Päätökset selkeillä argumenteilla ja päämäärätietoisesti!

**Kiitos!**

[mika.uusi-pietila@minutor.fi](mailto:mika.uusi-pietila@minutor.fi)