

Hautomoemon tarinoita

## Odottavan aika on pitkä

Heti yrityshautomotoiminnan käynnistyttyä sain tuntumaa asiakkaideni kohtaamiin ongelmiin, pystysuoriin seiniin, joihin he törmäävät uuden idean eteenpäin viemisessä. Idean jalostuminen tarvitsee monipuolista osaamista, verkostoja ja myös jonkin verran pääomaa. Aloimme Ukipoliksessa pohtia ratkaisua näihin haasteisiin. Mietimme eri vaihtoehtoja riskirahoittajista Vakka-Suomen siemenrahaston perustamiseen.

Kehittelimme erilaisia variaatioita ja päädyimme ratkaisuun, jossa osaamisen sijoittaminen on yhtä tärkeää pääoman sijoittamisen rinnalla. Huomasimme myös muiden alueiden kollegoiden painavan samanlaisten haasteiden kanssa ja miettiin eri ratkaisuja omilla tahoillaan. Päätimme alkaa yhdessä työstää uudenlaista mallia osaamissijoittajien ja yritysten välille. Yhteistyö Salon, Satakunnan ja Vaasan alueiden kollegoiden kanssa on ollut erittäin innostavaa ja antoisaa. Kävimme esittelemässä ajatuksiamme Sitran Risto Kalskeelle ensimmäisen kerran noin kaksi vuotta sitten. Hänen positiiviset kommenttinsa ja kehittämis ehdotuksensa saivat meidät uskomaan ideamme ja työstämään aihiota innolla eteenpäin.

Nyt pitkä odotusaika on ohi. ProWest-palvelu julkistettiin muutama viikko sitten. Tunnelmat ovat kuin oma lapsi olisi syntynyt, melkein. Tämän palvelun avulla saatamme kehityshaluiset yritykset ja osaamissijoittajat löytämään toisensa. Palvelun avulla saamme yrityksille parempia kehittämismahdollisuuksia, kun osaamista voidaan etsiä systemaattisesti eivätkä kohtaamiset perustu vain onnenkantamoisiin. Nyt on aloitettu kartoitus ja toivon tämän olevan jatkossa pysyvä palvelu myös Vakka-Suomessa. Tähän saamme vastauksen kuluvan vuoden aikana.

**Vinkki:** **Hyvin suunniteltu on jo puoliksi tehty. Toivottavasti tämä pitää paikkansa ProWestin osalta ja niin yrittäjät kuin osaamissijoittajat löytävät palvelun. Yrittäjät ja sijoittajat, ottakaa rohkeasti yhteyttä Ukipoliksien Jaakko Barskiin (040 531 7939) ja ilmiantakaa itsenne.**

### Katariina Oikarainen

Ukipolis Oy/ Vakka-Suomen yrityshautomo

Yrityshautomotoiminnan tukirahoitus tulee Varsinais-Suomen ELY-keskukselta

## Osaamissijoittaja on yrityskummin ja bisnesenkelin välimuoto

Kasvuun pyrkivä pienyritys tarvitsee ensin uutta osaamista ja vasta sen jälkeen riskirahaa.

- Yllättävää kyllä, pienyrittäjät ovat sitä mieltä, että osaaminen on se mitä tarvitaan ensin. Raha on vasta toisella sijalla, kertoo Jaakko Barsk kehittämissyhtiö Ukipolikselta.

Tämä lähtökohta sai Ukipoliksien ja kolme muuta lounaisrannikon yhteistyökumppania tuomaan pienten kasvuyritysten kehittämistyöhön uuden malliin. Tänä kevään lanseerattiin osaamissijoittajan idea, uusi tapa jolla tarvittavaa kokemusta ja osaamista saadaan kasvusta kiinnostuneiden yritysten käyttöön. Ensimmäisiä osaamissijoittajia ja sijoituksesta kiinnostuneita yrityksiä haetaan parhaillaan **ProWest**-nimikkeen alla.

Osaamissijoittaja on jotain yrityskummin ja bisnesenkelin välimailta, selventää Jaakko Barsk.

Kaikissa kolmessa on kyse kokemuksen siirrosta nuoremman yrittäjäpolven käyttöön. Yrityskummi toimii kuitenkin vapaaehtoiselta pohjalta ja on lähinnä yrittäjän luotettu keskustelukumppani. Bisnesenkeli puolestaan tulee rahatukku mukanaan yritykseen, ja toiminnan alkaessa tehdään selvät sopimukset mm. tuotto-odotuksista ja sijoituksen kestosta.

Osaamissijoittajalta ei odoteta ensisijaisesti rahaa, vaan hän sijoittaa kumppaniyritykseen asiantuntemustaan ja aikaansa. Vastineeksi sovitaan osaomistus, jonka arvo kasvaa yrityksen menestyessä, ja josta aikanaan voi luopua esimerkiksi myymällä osuutensa takaisin.

Bisnesenkelitoiminta soveltuu harvoin aivan pieniin yrityksiin, arvioi Barsk. Riskirahoitusyritykset eivät ole kiinnostuneita askartelemaan pienissä ympyröissä. Osaamisen hankkiminen rekrytoimalla taas on pienyritykselle kallista ja riskialtista sekin.

Osaamissijoittajalla on yrityksen tarvitsemaa kokemusta esimerkiksi markkinoinnista, viennistä ja kansainvälistymisestä. Itse hän on konkarina niin vahvalla pohjalla, että pystyy käyttämään aikaansa yrityksen kehittämiseen ilman pikaisia tuoton odotuksia.



- Osaamissijoittaja tuntee yrityksen ja on valmis sijoittamaan osaamistaan sen kasvuun. Hän voi olla valmis sijoittamaan yritykseen myös rahaa, mutta osaaminen edellä mennään.

Osaamissijoittamisen ideaan sisältyy tutustumisvaihe, jossa yrittäjä ja sijoittaja voivat rauhassa keskustella suunnitelmistaan ja tarpeistaan.

Ukipolis yhteistyökumppaneineen hakee kumppanuksia luottamuksellisesti kukin omilla alueillaan – Vakka-Suomessa sekä Porin, Salon ja Vaasan seuduilla. Toiminnasta kiinnostuneet ilmoittavat tarkat toiveensa, joiden joukosta sitten etsitään yhteen osuvia.

Sekä potentiaalisia osaamissijoittajia että sijoituksista kiinnostuneita yrityksiä on jo ilmoittautunut, mutta osumia ei vielä ole saatu, Barsk kertoo.

Käytännössä osaamissijoittaja lähtee mukaan esimerkiksi yrityksen hallitukseen ja on mukana muokkaamassa liiketoimintaa.

Ukipoliksessa uskotaan, että parhaiten uusi kehittämismalli sopii jo alkuun päässeille pienyrityksille, joilla on tavoitteena kasvaa. – PK-yrityksistä pikemminkin P kuin K, sanoo Jaakko Barsk.

teksti: Raija Herrala