Etelä-Savon ammattiopisto

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu

MIKSEI MIKKELI

VMK valmennus

Ideasta Euroiksi – Innovatiivinen kokeilu yritysten tuotekehityksen tehostamiseksi ja tuotekehitysekosysteemin implementoinniksi Etelä-Savoon
1.1. – 31.10.2018

Rahoittaja: Etelä-Savon maakuntaliitto, Alueelliset innovaatiot ja kokeilut (AIKO)

Loppuraportti

1. Hankkeen organisaatio ja keskeiset yhteistyötahot

Hanke oli hanketoimijoiden yhteisesti kehittämä ja toteuttama. Hankkeen hallinnoijaksi lupautui Etelä-Savon Koulutus Oy. Hankkeen hallinnoijan toteutuksesta vastaavana henkilönä toimi opettaja Leila Rapo-Jääskeläinen.

Kumppanuus: Hankkeen osatoteuttajat ja heidän hanketoimijansa olivat:

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu Oy, Pienyrityskeskus Projektipäällikkö Eila Avelin
Miksei Oy, Yrityskehittäjä Heidi Lampinen
VMK valmennus, Asiantuntija Veli-Matti Kokkonen

Hankkeen yhteistyökumppanina toimivat lisäksi
ProAgria ry: Yritysasiantuntija Jukka-Pekka Keronen
ELY-keskus: Johtava asiaintuntija Pekka Sillanpää

2. Kuvaus hankkeen tavoitteista ja keskeisistä toiminnoista

Eteläsavolaisissa pienyrityksistä vain murto-osa yrityksistä toteuttaa systemaattista tuotekehitystä. Lisäksi näissä yrityksissä on suuri määrä kesken jääneitä tai hyödyntämättömiä liikeideoita ja tuoteaihioita. Ideasta Euroiksi -hankkeen tavoitteena on tuottaa innovatiivisten kokeilujen avulla tietoa siitä, miten eteläsavolaisten yritysten tuotekehitystä ja maakunnallista tuotekehityksen ekosysteemiä tulisi toteuttaa. Tämän AIKO-hankkeen aikana luodaan toteuttamismalli suuremmalle tuotekehityksen kehittämisohjelmalle.

Hankkeen kohderyhmänä olivat pienet alle 50 hengen yritykset, joissa tuotekehitysosaamisen tarve on suurin. Hankkeessa keskityttiin konkreettisia tuotteita valmistaviin ja suunnitteleviin yrityksiin, koska palvelualan yrityksille on viime vuosina ollut tarjolla paljon hankkeita, mutta konkreettisten, fyysisten tuotteiden puolella hanketoimintaa ei ole juurikaan ollut.

Hanke suunniteltiin ja toteutettiin usean julkisen ja yksityisen yrityskehittäjätoimijan yhteistyönä, joka sinänsä on jo uusi ja innovatiivinen malli. Yhteiskehittämisen kulmakivenä oli useasta eri näkökulmasta tunnistetut yritysten ongelmat. Tuotekehitys tapahtui tässä hankkeessa aina asiakastarpeista lähtevänä toimintana.

Hankkeen toimenpiteet toteutettiin tiiviinä kokonaisuutena vuoden 2018 aikana. Kehittämistyö perustui organisaatioiden keskinäiseen yhteistyöhön ja luottamukseen, jonka perusteella jokainen toimija avasi asiakaskuntansa yritystiedot koko ryhmälle.

Konkreettiset toimenpiteet rakentuivat seuraavista kokonaisuuksista:

a) etsitään kunkin toimijan tiedostoista, toteutetuista hankkeista ja asiakaskunnasta potentiaalisia yritysosallistujia noin 100 yritystä
b) sovittiin jokaiselle toimijalle kontaktoitavat yritykset
c) toteutettiin soittokierros ja haravoitiin yrityksistä ne, joilla oli ajankohtainen tuotekehitykseen liittyvä haaste. Soittokierroksen tuloksena 30-50 yrityksen joukko

d) yritysten syvähaastattelut (20-30), joilla kartoitettiin yritysten tuotekehitystoiminnan nykytila, tuotekehityksen esteet ja tavoitteet ja toisaalta mallinnetaan toimenpiteitä, joilla näihin esteisiin ja tarpeisiin voidaan vastata.
e) Testipenkit haastattelujen perusteella valikoituneille yrityksille.

Testipenkin toimintamalli ja tavoitteet ovat seuraavat:

- Yritykset/yrittäjät ja yritystoimintaa suunnittelevat saavat rakentavaa ja kehittävää palautetta tuote- ja liikeideoistaan testipenkissä mukana olevien monialaisen yrityskehittäjätoimijaverkoston asiantuntijoiden toimesta
- Yritykset/yrittäjät ja yritystoimintaa suunnittelevat saavat rakentavaa ja kehittävää vertaispalautetta tuote- ja liikeideoistaan testipenkissä mukana olevien yhteistyökumppaniyritysten toimesta
- Yritykset/yrittäjät ja yritystoimintaa suunnittelevat saavat rakentavaa ja kehittävää palautetta tuote- ja liikeideoistaan testipenkissä mukana olevien asiakkaiden toimesta
- Yrityskehittäjätoimijaverkoston asiantuntijoille, asiakkaille ja vertaisyrityksille esiteltyä ideaa jatkojalostetaan valmiimmaksi tuote- ja liikeideaksi, mikä nopeuttaa idean toteuttamista ja kaupallistamista
- Kaikki toimintaan osallistuvat hyötyvät toiminnasta saadessaan muiden apua ja auttaessaan muita
- Solmitaan ja vahvistetaan verkosto-, yhteistyö- ja asiakassuhteita yritysten välillä
- Vahvistetaan yritysten omaa osaamista kehittää tuotteitaan/palveluitaan
- Testipenkkiin liittyy myös toiminnan tuki eli yritystä/yrittäjää ei jätetä yksin miettimään jatkoa

3) Hankkeen tulokset ja vaikuttavuus

Hankkeen osallistujayrityksissä tehtyjä havaintoja innovaatiotoiminnan pullonkauloista.:

Hankkeessa syvähaastateltiin yhteensä 41 maakuntamme mikro- ja pienyritystä. Yritystilaisuuksissa analysoivan haastattelun lisäksi yritykset saatiin oivaltamaan tuotekehitystoiminsa nykytila ja sen kehityshaasteet. Samalla saatiin yritykset aktivoitumaan toimintansa kehittämiseen. Yritystilaisuuksien perusteella voidaan todeta, että tuotekehitystoiminta ei mikroyrityksissä ole systemaattista ja sitä tehdään arjen ohessa. Toiminta ei ole systemaattista, koska sitä ei ole resursoitu ja perusliiketoimintaan pitää keskittyä jo liiketoiminnan jatkumon kannalta. Tuotekehitystoiminnan resurssit ovat harvoin määriteltyjä, jolloin tuotekehitystä ei nähdä tai koeta varsinaisena investointina. Useat haastatellut yrittäjät totesivat kuitenkin tuotekehityksen olevan heidän yritystoiminnalleen elinehto.

Haastatteluissa nousi esille tarve tunnistaa tarjolla olevat palvelut ja asiantuntijat. Yrittäjien mielestä tulisi paremmin olla saatavilla tietoa esimerkiksi mistä voi saada neuvoja ja asiantuntija-apua tuotesuojauksen toteuttamiseen tai tuotekehityshankkeen rahoituksen. Korostettiin myös, että vähintään ensimmäinen kontakti tulisi olla saavutettavissa fyysisesti omassa maakunnassa.

Tuotekehitys on pitkälti yrittäjän itsensä harteilla. Joissain yrityksissä tarve tuotekehitykselle syntyy ja aktivoituu alihankinnan kautta. Havaintonamme on, että työllistävissä yrityksissä olisi hyödyllistä, jos työntekijät olisivat mukana tuotekehitysprosessissa. Näin he aktiivisesti osallistuisivat yrityksen kehittämiseen, saisivat "äänensä kuuluviin" ja heidän osaaminen tulisi uuteen käyttöön. Tämä turvaisi yrityksen tulevaisuutta ja myös työntekijöiden omaa työsuhdetta. Osassa yrityksiä henkilöstöä hyödynnettiin tässä tuotekehitysprosessissa tai ainakin kuunneltiin ns. tavallaan myytiin se idea ensin itselle eli ostaisitko tai onko kannattavaa tehdä. Osa on niin kiinni liiketoiminnan arjen pyörityksessä, ettei edes huomaa hyödyntää henkilöstön osaamista. Yksi tulevan hankkeen jatkokehityskohteista voisi olla tuotekehityksen joukkoistaminen, eli yrityksen henkilöstön mukaan ottaminen.

Haastatelluissa yrityksissä koettiin jonkin verran tuotekehitysosaamisen puutteita, nimenomaan yksinyrittäjien keskuudessa. Osa oli kiinnostunut koulutuksesta ja pari osallistunutta yritystä aloittaakin koulutuksen. Myös lyhyet täsmäkoulutukset kiinnostavat yrityksiä ja näitä tulisi jatkohankkeessa myös tarjota. Tuotekehitystyön pitkä prosessi vaatii osaamista.

Innovaatiotoiminnan ongelmien taustalle on myös perusliiketoimintaosaamisen puutteet ja ne jarruttavat tuotekehitystoimintaa. Tässä oli usealle yritykselle hankkeen tarjoama tuki ja "töytäisyn paikka", haettiin yhdessä liiketoiminnan fokusta ja tulevaisuuden strategiaa.

Yrityksen tuotekehitysidean jalostuminen, puhumattakaan kaupallistaminen voi olla yhdestä yhteistyökumppanista (esim. tekninen suunnittelija) kiinni, yrityksellä tulisi olla laajempi kumppaniverkosto ideoiden eteenpäin viemiselle. Luottamuksellinen verkosto tärkeä, jotta tuotteen laatu jne. pysyvät korkealla. Neuvoja prosessien etenemiseksi tarvitaan alan asiantuntijoilta ja rahoittajilta jne. Tiimin tai yhteistyökumppaniverkoston merkitys nähtiin myös

uskottavuushaasteena, ilman uskottavia yhteistyökumppaniyrityksiä ja "leveämpiä hartioita" on vaikea esitellä asiaa eteenpäin. Pullonkaulana nousi esille, kuinka löytää tällaisia yhteistyökumppaneita. Erityisesti yksinyrittäjien kohdalla yhteistyökumppanien tarve korostui.

Hankkeen toteuttajaverkostoa koskevia havaintoja:

Yritysten tuotekehitystoiminnan tuloksellinen vauhdittaminen edellyttää useamman "auttajatahon" tiivistä yhteistyötä. Pelkästään Testipenkkien toteuttaminen (valmistelu, toteutus, seuranta) vaati 3-5 asiantuntijan verkostojen ja osaamisen hyödyntämisen. Yrityksen tuotekehityksen vauhdittaminen edellyttää usein myös muiden toimintojen kehittämistä, johon tarvitaan useanlaista osaamista (rahoitus, strategiatyö, myynti jne.). Erilaiset verkostot asiantuntijoineen olivat tärkeitä tässä ja jatkohankkeessa.

Eri tahojen välinen yhteistyö vaatii "roolittamista", muiden toimintatapojen tiedostamista ja osaamisen tunnistamista/tunnustamista aina päällekkäisestä (kilpailevasta) toiminnasta roolittamiseen, työnjakoon sekä yhteisten päämäärien kirkastamiseen. Selkeät roolit ja erilaisten asiantuntijuuksien hyödyntäminen on tunnistettava prosessin aikana.

Verkoston yhteistyö yhteisessä hankkeessa tutustuttaa asiantuntijoita toisiinsa ja vahvistaa toimijoiden välistä luottamusta. Luottamus on verkostotoiminnan perusta. Jos sitä ei ole niin homma ei toimi ja se näkyy asiakkaaseen päin.

Verkosto yhteistyöllään pystyy tavoittamaan (ja rekrytoimaan kehittämistoiminnan piiriin) huomattavasti suuremman yritysmäärän kuin mikään organisaatio yksin ja Etelä-Savon n. 10 000 yrityksessä riittää työsarkaa kaikille. Hyvä verkosto on kuin hämähäkin seitti, johon tarttuu paljon "sattumia".

Painopisteen tulee jatkossa siirtyä sellaisten (mikro)yritysten kehittämiseen, jotka eivät tähän saakka ole olleet aktiivisten toimenpiteiden piirissä. Hankkeen tulosten esittelyn yhteydessä loppuseminaarissa keskustelua oli, että keskitytäänkö niihin hyvin toimiviin yrityksiin ja kehitetään niitä vai otetaanko kohderyhmäksi haasteellisemmat pk-yrityksen eri puolilta maakuntaa.

Tuotekehitystoiminnan edistämisen kannalta olisi hyödyllistä olemassa oleva pysyvä neuvontajärjestelmä, joka toimii maakunnassa. Kevyt, yksinkertainen ja verkostomainen järjestelmä. Järjestelmän kautta erityisesti yksinyrittäjä voisi löytää helpommin asiantuntijan, joka voi auttaa ensivaiheessa, tuntee aiheeseen liittyvän toimijaverkoston ja palvelut sekä pystyy tarvittaessa ohjaamaan yrittäjää hankkeessaan eteenpäin. Järjestelmä parantaisi todennäköisyyttä, että idea etenee tuotteeksi tai palveluksi.

4) Hankkeen tulosten hyödyntäminen jatkossa

Hankkeessa määrälliset tulokset ovat seuraavat:		
	Tavoite	Tulokset
Yrityskontaktit, eli soittamalla tavoitetut yritykset	30-50	53
Syvähaastattelut yritykset	20-30	41
Toteutetut testipenkit yrityksessä	3	5

Jatkohankkeen valmistelu

Toteutetulla hankkeella a) saatiin realistinen, konkreettinen tilannekuva eteläsavolaisten mikroyritysten tuotekehitystoiminnasta vuonna 2018 ja tietoa yrittäjien kiinnostuksesta osallistua mahdolliseen jatkohankkeeseen sekä b) kokeiltiin uudenlaisia lähestymistapoja ja kehittämismalleja yritysten kehittämiseen. Hankkeen tuloksia hyödynnetään keskeisenä aineistona jatkohankevalmistelussa, johon osallistuu entistä laajempi ryhmä alueen koulutus- ja kehittämisorganisaatioita

Kehittämistahojen välinen yhteistyö ja verkostoituminen

Toteutetun hankkeen aikana rakennettuja ja vahvistettuja yhteistyökäytäntöjä hyödynnetään uusissa yhteisponnistuksissa alueen työ- ja elinkeinoelämän kehittämiseksi. Hankkeen aikana toteuttajatahot avasivat omia asiakas- ja yhteistyöverkostojaan muille kumppanitoimijoille. Yhteisen hanketyön ansiosta tunnistettiin yhteisiä asiakkuuksia ja synergiaetuja, joilla yrityksiä voidaan auttaa aiempaa paremmin. Nämä vahvistuneeseen luottamukseen perustuvat yhteistyökäytännöt helpottavat jatkossa toisten osaamisen hyödyntämisen aiempaa paremmin.

Asiantuntijavoimavarat parempaan käyttöön alueen yritysten kehittämisessä

Hankkeen aikaisen yhteistyön kautta pystyttiin asiantuntijaverkostossa löytämään ja sopimaan vahvuuksiin perustuvista "rooleista" eri tahojen ja niiden asiantuntijoiden välillä. Tunnistamalla ja tunnustamalla eri tahojen vahvuudet saatiin tuotettua kohdeyrityksille parempaa kehittämispalvelua. Päällekkäisen ja kilpailevan toiminnan sijasta pystytään jatkossa tuottamaan toisiaan täydentäviä kehittämispalveluja.

5) Selvitys hankkeen toteutuneesta rahoituksesta ja kustannuksista

Kokonaisbudjetti		**Toteutunut**
• henkilöstökulut	61.574€	60.859€
• matkakulut	2.440€	1.868€
• ostopalvelut	1.000€	875€
• flat rate 15%	9.236€	9.129€
• yhteensä	74.250€	72.731€
Rahoitus		
• omarahoitus	22.275€	21.819€
• Aiko	51.975€	50.912€
• yhteensä	74.250€	72.731€

Hankkeen kustannuksista toteutui 98% suhteessa projektisuunnitelmaan ja hankkeen määrälliset tavoitteet ylitettiin, joten kokonaistaloudellisesti katsottuna hanke toteutui erittäin hyvin ja suunnitelmallisesti.

6) Ilmoitus hankkeeseen liittyvän aineiston säilytyspaikasta

Hankeaineisto säilytetään arkistoinnista annettujen ohjeiden, lakien sekä Etelä-Savon Koulutus Oy:n oman arkistonmuodostusohjeen mukaisesti oppilaitoksen päätearkistossa, os. Otavankatu 4. Osatoteuttajat vastaavat oman aineistonsa säilyttämisestä.

3 / 12 2018

Etelä-Savon Koulutus Oy

Kati Torniainen

Hankepäällikkö