

Tämä on alkuperäisen artikkelin rinnakkaistallennettu versio.

Viite

Tall, J. & Sarajärvi, R. J. 2016. Kasvuyrittäjyyden toimintamallit toisilta yrittäjiltä. Ilkka 3.8.2016, 9.



SeAMK 

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

www.seamk.fi

verkkolehti.seamk.fi


Kasvuyrittäjyyden toimintamallit toisilta yrittäjiltä

Kasvuyrittäjyyden edistäminen on ollut elinkeinopolitiikan painopisteenä jo vuosia. Toisaalta kasvuyrittäjien määrää pidetään vähäisenä. Ydin kysymys kuuluu: miten saadaan yrittäjistä kasvuyrittäjiä? Kasvuyrittäjällä pitää olla kasvuyrittäjän tavoitteet ja toimintatavat. Yksi tehokas tapa uusien toimintatapojen oppimiseen on järjestelmällinen vuorovaikutus toisten yrittäjien kanssa. Käytännössä toimivaksi toimintatavaksi on havaittu osallistuminen toisen yrityksen hallitustyöskentelyyn.

Yrittäjän oma "palo" yrittämiseen on useimmiten kaiken perusta. Kun kasvua lähdetään oikeasti tavoittelemaan, niin se ei enää yksistään riitä, vaikka onkin elintärkeää polttoainetta

yritykselle. Yrityksen kasvaessa vastuuta ja tehtäviä on voitava ja uskallettava jakaa. Yrittäjän arjessa strateginen johtaminen jää usein taka-alalle ja huomio keskittyy päivittäiseen johtamiseen. Visiot, misiot, päämäärät ja tavoitteet jäävät kirkastamatta ja päivittäisen johtamisen peilaaminen niiden avulla unohtuu.

Liiketoiminnan ei saa antaa rönstyillä liikaa, ellei resursit yrityksessä sitä salli ja ellei rönstyjen kautta oikeasti haeta uutta päätoimialuetta. Liiketoiminnan kasvattamiseen liittyvässä viranomaisyhteistyön organisoimisessa on syytä huolehtia, etteivät yrityksen luovimmat henkilöt ole siitä vastuussa. Heidän resurssinsa menevät hukkaan byrokratian

 Yrittäjän oma "palo" yrittämiseen on useimmiten kaiken perusta.

pyörittämisessä. Liiketoiminnan kasvattaminen ja kasvu vaativat johtamisen ja toimintatapojen uudistamista. Jo pelkästään liiketoimintaympäristön jatkuva muuttuminen edellyttää yrittäjältä uudistumista, mutta kasvun tavoittelu tuplaa tämän haasteen.

Yrittäjälle ensiarvoisen tärkeää olisi päästä jakamaan kokemuksia vastaavien haasteiden kanssa jo työtä tehneiden yrittäjien kanssa. Tämä edellyt-

tää luottamuksellista vuorovaikutusta, jota ei välttämättä ilmene yrittäjän arjessa. Toinen yrittäjä voidaan usein nähdä tuttavana, yhteistyökumppanina tai kilpailijana, mutta harvemmin luottamuksellisena keskustelukumppanina. Parhaimmillaan aktiivinen hallitustyöskentely yrityksessä tarjoaa mahdollisuuden keskustella sellaisista luottamuksellisista asioista, kuten esimerkiksi liiketoiminnan kasvattaminen, joista muutoin on vaikea kehenkään kanssa keskustella.

Kasvuyrittäjyyden vertaisoppimisen markkinoiden toimivuus edellyttää, että meillä ole sekä kysyntää että tarjontaa. Ehdotammekin liiketoimintansa kasvua tavoittelevan yrittäjän seuraavaksi as-

keleeksi toisen yrittäjän kutsumista mukaan yrityksensä hallitustyöskentelyyn. Lisäksi, menestyvillä ja kasvavilla yrityksillä on usein myös aktiivinen ja systemaattinen hallitus- ja johtoryhmätyöskentely.

Vertaisoppimisen tarjoamat menestyksen avaimet ovat kaikkien yrittäjien saavutettavissa. Yrittäjälle tärkeintä on huomata, että ne, joilla on selkeä visio, päämäärä ja tavoitteet siitä, mitä ollaan 3-5 vuoden kuluttua, useimmiten ne myös saavuttavat.

JUHA TALL
tutkija

Seinäjoen ammattikorkeakoulu
RAIMO SARAJÄRVI
yrittäjä
Kotijoukkue