

KOILLIS-SUOMEN KASVUOHJELMA

1.1.2008-31.8.2011

LOPPURAPORTTI





Euroopan unioni
Euroopan aluekehitysrahasto

EAKR-PROJEKTIN LOPPURAPORTTI

Ohjelmakausi 2007 - 2013



Viranomaisen merkintöjä

Saapumispvm		Diaarinumero	
Käsittelijä		Puhelinnumero	
Projekti koodi	A30242	Tila	Jätetty viranomaiskäsittelyyn 04.10.2011

1. PROJEKTIN PERUSTIEDOT

Projektin nimi	Koillis-Suomen kasvuohjelma
Ohjelma	Pohjois-Suomi
Toimintalinja	1 : Yritystoiminnan edistäminen
Projektityyppi	Kehittämisprojekti
Vastuuviranomainen	Pohjois-Pohjanmaan liitto
Aloituspäivämäärä	01.01.2008
Päätymispäivämäärä	31.08.2011

2. PROJEKTIN TOTEUTTAJAN TIEDOT

Toteuttajan nimi	Koillis-Suomen kehittämissyhtiö Naturpolis Oy		
Projektin vastuuhenkilön nimi		Mika Perttunen	
Sähköpostiosoite	mika.perttunen@naturpolis.fi	Puhelinnumero	040 5295135

3. LOMAKKEEN TÄYTTÄJÄN TIEDOT

Täyttäjän nimi	Kirsi Kuosku		
Sähköpostiosoite	kirsi.kuosku@naturpolis.fi	Puhelinnumero	0400375930

4. PROJEKTIN LÄHTÖKOHTA, TAVOITTEET JA KOHDERYHMÄ

Hankkeen tavoitteena oli tukea kasvuyrittäjyyttä, vahvistaa Koillismaahan yrittäjien liiketoimintaosaamista, edistää yrittäjyyttä ja yrittäjien välistä yhteistyötä, sekä luoda alueelle seudullinen yrityspalvelumalli.

Kohderyhmänä ovat olleet kasvuhaluiset ja -kykyiset yritykset, aloittavat yrittäjät, pk-yritykset, omistajanvaihdosta suunnittelevat yrittäjät, sekä (välillisesti) julkisia yrityspalveluita tuottavat organisaatiot, kunnat, oppilaitokset, yrittäjäjärjestöt, rahoittajat sekä yksityiset yrityspalveluita tuottavat yritykset.

Yrittäjyysvalmennuksen kohderyhmänä olivat nuoret, yrittäjäkursseille osallistuvat tai oppilaitoksissa opiskelevat yrittäjyydestä kiinnostuneet henkilöt. Etabloitumispalveluita tarvitsevia yrityksiä pyrittiin myös palvelemaan tarpeen mukaan.

5. PROJEKTIN TOTEUTUS JA YHTEISTYÖ

Hanketta ja hankkeen kautta saatavilla olleita palveluita markkinoitiin yrityksille, jotka olivat Naturpoliksen yrityspalveluiden asiakkaina, yhteistyökumppanien välityksellä, sekä hankkeen järjestämissä tilaisuuksissa. Julkiset yrityspalveluorganisaatiot käytiin läpi yksitellen yhteistyön aluksi, jonka jälkeen yhteistyön suuntaviivat määriteltiin näiden kanssa yhdessä ja aloitettiin säännöllinen kehitystyö. Valtakunnallisen Yritys-Suomi palvelujärjestelmän kehitystyön seuraaminen ja sen seudullinen toteutus otettiin lähtökohdaksi alusta alkaen. Naturpoliksella oli seudullisen yrityspalveluverkoston koordinaattorin rooli, joka jatkuu hankkeen jälkeenkin.

Oppilaitokset olivat aluksi mukana yhtä aikaa käynnissä olleessa YES-hankkeessa, ja kasvuhankkeen kautta toimittiin sen ulkopuolelle jääneissä oppilaitoksissa, sekä yrittäjäyryskurssilaisten kanssa. Kouluille myös järjestettiin muutamia erillisiä yrittäjäyrysluentoja. YES- hankkeen päätyttyä hanke avusti myös muutamaa koulua yrittäjäyryssopintojen saamiseksi näiden opetussuunnitelmiin.

Yrittäjäjärjestöjen kanssa hanke teki yhteistyötä mm. yrittäjäyrytapatumien järjestämisessä, tiedonkulun parantamiseksi järjestöjen ja yrityspalveluorganisaatioiden välillä sekä järjestöjen kesken. Erikseen tuettiin nuorten yrittäjien oman toiminnan käynnistämistä keskinäisen verkostoitumisen, yhteisöllisyyden ja aktiivisuuden lisäämiseksi.

Hankkeessa kartoitettiin mentori- ja kummitoiminnan tarvetta alueella. Aluksi kerättiin yhteystietoja ja oltiin asiasta yhteydessä yrittäjiin ja yrittäjäjärjestöihin, mutta todettiin sitten, että sekä järjestöillä että Naturpoliksen yhteistyökumppaneilla oli jo olemassaolevia listoja mahdollisista mentoreista. Syksyllä 2009 järjestettiin kuitenkin Yrittäjän päivänä tapahtuma, jonka teemana oli mahdollinen kummitoiminta nuorten yrittäjien ja kokeneempien yrittäjien välillä. Näin löytyikin yhdelle aloittelevalle yritykselle kokenut yrityskummi, mutta muutoin toiminnasta päätettiin luopua ja ohjata potentiaaliset asiakkaat jo olemassaolevien palveluiden piiriin.

Yhtenä aihepiirinä selvitettiin omistajanvaihdospalveluiden tarvetta ja niiden edistämiseksi mahdollisia toimintamalleja alueella. Hankkeessa järjestettiin erityisiä omistajanvaihdos-teemailtoja, jotka olivat todella suosittuja. Omistajanvaihdoksille todettiinkin olevan kova kysyntä. Hankkeen kautta pystyttiin edistämään 18 yrityksen omistajanvaihdosta. Yhteistyötä tehtiin EL Yn, Pohjois-Pohjanmaan Yrittäjien omistajanvaihdoshankkeen, Naturpoliksen maaseutuyrittäjien omistajanvaihdoshankkeen sekä erikseen kilpailutettujen asiantuntijoiden kanssa.

Hankkeessa pyrittiin myös pienimuotoisesti edistämään etabloitumisia, ja tässä tehtiin yhteistyötä Naturpoliksen toimialavastaavien, kaupungin ja yhteistyökumppanien kanssa. Käytännössä hanke oli mukana edistämässä kuuden yrityksen sijoittumista alueelle. Etabloitumisissa tärkeimmäksi tehtäväksi nousi kokonaisuuden koordinointi ja yhteistyö muiden toimijoiden kanssa (kaupunki/ toimitilat, rahoittajat, TE-toimisto/ työvoima ja koulutus). Etablointien alueellisesta hoitamisesta hanke teki sisäisen toimintamallin Naturpoliksen käyttöön.

Erilaisia yrittäjille suunnattuja teemapäiviä ja tilaisuuksia yrittäjyyden ja yrittäjien verkostoitumisen edistämiseksi järjestettiin ja testattiin hankkeessa paljon. Aluksi järjestettiin "Yrittäjyyden Tarinat"-aamukahvitilaisuuksia, joissa tutustuttiin aina johonkin alueen uuteen yritykseen ja yrittäjään. Yrittäjyyden tarinoiden tutustumiskohteet laajennettiin sittemmin myös kokeneempiin yrityksiin, joista uudet yrittäjät voisivat ottaa oppia toimintansa suunnittelussa. Aiemmin tärkein lähtökohta oli ollut yrittäjien keskinäinen verkostoituminen. Aamukahvit sittemmin lopetettiin kokonaan, koska yrittäjäjärjestöt alkoivat järjestää omia vastaavia tilaisuuksia, eli toimintatapa oli saatu käytäntöön ja toiminaan itsenäisesti ilman hankkeen jatkuvaa panostusta. Tilaisuuksia alettiin pitää enemmän tiettyihin teemoihin liittyen (esim. yrittäjän hyvinvointi, vihreä liiketoiminta), mutta suosituimmiksi osoittautuivat lopulta "koviin" teemoihin keskittyvät teemaillat, esim. yrittäjän vakuutuksista, taloushallinnosta tai omistajanvaihdoksista. Elyn tuotteistettuja palveluita markkinoitiin omissa teemailloissaan, mutta näissä osallistujamäärät jäivät vähäisiksi. Erilaisia teematapahtumia ja -iltoja järjestettiin hankeaikana n.5-6 kpl vuosittain.

Sosiaalisen median hyödyntäminen markkinoinnissa, sekä tuotteistamisen, myynnin ja markkinoinnin teemat yleensäkin kiinnostivat yrittäjiä. Osa tilaisuuksista järjestettiin yhdistäen teema yrityskohtaiseen valmennukseen, jolloin yhteistilaisuuksissa kerrottiin perustietoja asioista ja sen jälkeen yritykset osallistuivat valmennusjaksoon, jossa aihetta sovellettiin omaan yritykseen. Tästä mallista saatiin erittäin hyvää palautetta.

Aloittaville yrittäjille alettiin hankeaikana järjestää säännöllisiä (kerran kuussa) infotilaisuuksia yhdessä muiden yrityspalveluorganisaatioiden kanssa. Aluksi ne toimivat kohtuullisen hyvin ja tavoittivat kohderyhmän. Loppua kohden yrityspalveluiden muutoin tiivistyneen yhteistyön ja uusien toimintamallien ansiosta tilaisuuksille ei enää tässä muodossa ollut kysyntää ja päätettiin siirtyä harvemmin järjestettäviin isompiin tilaisuuksiin.

Erilaisten teemapäivien lisäksi järjestettiin "Pelonhallinta" -seminaaritilaisuuksia, joissa valtakunnallisesti tunnetut puhujat pitivät tilaisuuden vaihtelevista yrittäjyyteen liittyvistä aihepiireistä (asiakaspalvelu, myynti, markkinointi, yhteistyö yms.). Näitä tilaisuuksia järjestettiin 1-2 vuosittain. Hankkeen lopussa kokeiltiin myös osallistumista Kajaanissa järjestettäviin vastaaviin tilaisuuksiin, mikä otettiin melko hyvin vastaan varsinkin nuorten yrittäjien keskuudessa. Toki osallistujamäärät jäivät vähäisemmiksi, kun tilaisuus oli kauempana.

Taloudellisen taantuman vuoksi projektin toteutuksessa painopiste siirrettiin kasvuhaluisten yritysten kasvusopimukseen perustuvasta kehittämistyöstä kevyempiin kehityssopimuksiin perustuviin toimenpiteisiin. Taantuman vuoksi ei myöskään ollut järkevää keskittyä vain uusien yritysten auttamiseen, vaan hankkeen panostusta tarvittiin olemassaolevien yritysten ja työpaikkojen säilyttämiseen. Myös yleiseen liiketoimintaosaamisen kehittämiseen panostettiin alkuperäistä suunnitelmaa laajemmin, jotta yritykset saataisiin selviytymään taantuman yli. Näihin painopisteen muutoksiin haettiin erikseen muutospäätös. Muutoksesta johtuen projektisuunnitelmassa olevat uusien yritysten ja uusien työpaikkojen alkuperäiset numeeriset tavoitemäärät jäivät saavuttamatta, mutta sen sijaan raporttien ulkopuolelle jääviä, säilytettyjä työpaikkoja ja yrityksiä on lukuisia.

Hankkeen tavoitteena oli synnyttää yrityskehitysmalli, jossa suunnitelmallista kehittämistyötä ei sidota toimitiloihin (vrt yrityshautomo), vaan kehittäminen toteutetaan sopimusperusteisesti liittyen yrityksen kehittämistarpeisiin. Hankkeen alkuvaiheessa sopimusperusteiseen kehittämiseen yhdistettiin vielä perinteistä yrityshautomotoimintaa. Tiloihin sidotusta hautomotoiminnasta kuitenkin luovuttiin, koska sopivia toimitiloja tarvitsevia yrityksiä ei enää löytynyt, mutta suunnitelmallista kehittämistä yritykset kuitenkin tarvitsivat. Tätä siis hankkeessa toteutettiin kehitys- ja kasvusopimuksilla, joiden kautta päädyttiin yrityspalvelumallin luomiseen yrityksen elinkaaren vaiheiden mukaisesti. Naturpoliksen oma yhteistyöverkosto saatiin luotua ja toimimaan siten, että yritysten elinkaaren eri vaiheisiin on tarjolla oikeat yhteistyökumppanit palveluineen, ja Naturpoliksen kautta on nyt saatavilla kaikki nämä tarvittavat palvelut. Malli ei perustu niinkään tiettyihin palvelupaketteihin, vaan sovittuihin ja määriteltyihin toimintamalleihin.

Toimintamallissa yritysasiakkaiden saamat palvelut ja asiakaspalvelun laatu paranevat, sillä hankkeen tuloksena saatiin käyttöön useissa organisaatioissa yhteisiä yritysneuvontatyökaluja (ohjelmat, dokumenttipohjat, sovitut käytännöt) ja yhteisestä palveluiden suunnittelusta on tullut toimintatapa.

6. JULKISUUS JA TIEDOTTAMINEN

Kaikista hankkeen tapahtumista tiedotettiin myös median edustajia. Tiedotuksessa tehtiin yhteistyötä Naturpoliksen tiedottajan kanssa, mutta vastuu hankkeen viestintätoimenpiteistä oli suunnitelman mukaisesti hankehenkilöstöllä. Keskeisiä tiedotuskanavia olivat Internet, sähköposti, Naturpoliksen facebook-sivut, erilliset lehdistötiedotteet, sekä sähköiset uutiskirjeet ja erityyppiset maksetut lehti-ilmoitukset. Yritys-Suomi Koillismaan oma sähköinen uutiskirje ilmestyi kerran kuukaudessa kevään 2011 ajan, ja se koettiin erityisen toimivaksi tiedotuskanavaksi.

Seudullisilla yrityspalveluilla oli oma internet-sivusto www.kyp.fi (Koillismaan yrityspalvelut) ennen kuin seutu sai toisena alueena Suomessa virallisen Yritys-Suomi tunnuksen (Yritys-Suomi Koillismaa) käyttöoikeuden ja pääsi mukaan seudullisen näkymän kehittämistyöhön valtakunnalliselle Yritys-Suomi palvelualustalle. Siinä työssä Koillismaa on ollut yksi valtakunnan viidestä pilottialueesta.

Tiedotuksessa on myös tehty yhteistyötä esim. toisten hankkeiden ja toimijoiden kanssa, jolloin on saatu mm. kustannushyötyä yhteistyöstä. Yritys-Suomi Koillismaan toimijoiden kanssa on tuotettu yhteistä viestintämateriaalia toiminnan ja toimijoiden tunnetuksi tekemiseksi. Kuusamossa järjestetyillä messuilla yrityspalvelut olivat myös mukana yhteisosastolla ja messulehdessä. Lisäksi toimintaa ja toimijoita on tehty tunnetuksi kaikissa hankkeen aikana järjestetyissä tapahtumissa.

6.1 Projektin mahdollinen internet-osoite

7. ONGELMAT JA SUOSITUKSET

Projekti suunniteltiin alun perin nousukauden tarpeisiin, joten suunnitelmaan tehtiin taantumaa tultua muutoshakemus. Yksityisrahaa ei kertynyt tarpeeksi, kun yritysten taloudellinen tilanne oli haastava, eikä maksukykyä hankkeen toimenpiteisiin löytynyt. Yksityisrahoitusosuus laskettiin alkuperäisestä 10%:stä 5%:een ja samalla kuntarahan osuus nostettiin 20%:sta 25%:een. Samalla toimenpiteiden painotusta siirrettiin kasvuyrityspalveluista yleisempään neuvontaan, yrittäjyyden tukemiseen ja liiketoimintaosaamisen kehittämiseen, sekä omistajanvaihdosneuvontaan.

Ongelmia yksityisrahan kertymiseen aiheuttivat myös säännösten ja tulkintojen muutokset projektin alussa. Aiemmissa projekteissa yksityisrahoitusosuuteen oli voitu laskea yrittäjätapahtumien osallistumismaksut, mutta nyt ne laskettiin tuloiksi, jolloin yksityisrahoitus jäi siltäkin osin suunniteltua pienemmäksi. Samaan suuntaan vaikutti myös perinteisestä hautomotoiminnasta luopuminen, mikä johtui siitä, että toimistotiloja tarvitsevia yrityksiä ei enää löytynyt Naturpoliksen toimiston yhteyteen. Naturpolis muutti myös itse uusiin tiloihin, jolloin hautomoyrityksille vuokrattavia tiloja ei enää ollut.

Projekti on kärsinyt myös melkoisesta henkilöstön vaihtuvuudesta. Hankkeen aikana oli kolme eri projektipäällikköä, ja yrittäjyysvalmentaja vaihtui kerran. Yli puoli vuotta jouduttiin tulemaan toimeen ilman yrityskehityspäällikköä. Tämä aiheutti ongelmia erityisesti yritysten sopimusperusteiseen kehittämiseen ja kehityssopimusten "myymiseen", joka oli yrityskehityspäällikön tehtävä hankkeessa. Tilanne kuitenkin alkoi korjaantua alkuvuodesta 2011 ja samalla yksityisrahoitusosuuden tilanne saatiin takaisin kohdilleen. Henkilökunnan vaihtuvuus on kuitenkin vaikuttanut negatiivisesti hankkeen toimenpiteiden suunnitelmalliseen toteuttamiseen nimenomaan yrityskehityspäällikön tehtävien kohdalla, sekä kuormittanut muuta henkilöstöä kiireellä ja paineella suoriutua kaikista tehtävistä. Rahoituksen ylijäämä johtuu samasta ongelmasta (pitkäaikainen henkilöstövajaus), eli suuren osan siitä muodostavat yrityskehityspäällikön palkat ja toisaalta niiden toimenpiteiden kustannukset, joita ei voitu toteuttaa ilman yrityskehityspäällikön työpanosta.

Määrällisesti hankkeeseen oli asetettu kovia tavoitteita uusien yritysten määrästä ja työpaikoista. Näihin tavoitteisiin ei päästy osin talouden taantumakauden vuoksi, osin siksi, että tavoitteet oli jo lähtökohtaisesti asetettu liian korkeiksi. Lisäksi henkilökunnan vaihtuvuudella ja yrityskehityspäällikön puuttumisella oli huomattava vaikutus tavoitteista jäämiseen. Säilytettyjä yrityksiä ja työpaikkoja ei hankkeessa erikseen laskettu, mutta niihin hankkeella oli alueella suuri vaikutus. Tuloksia voidaankin sen vuoksi pitää kohtuullisina olosuhteisiin nähden.

Seudullisten yrityspalvelujen osalta viivästyistä on aiheuttanut valtakunnallisen Yritys-Suomi -järjestelmän aikatauluongelmat, joiden johdosta esim. seudullista näkymää Yritys-Suomi portaaliin ei ehditty hankkeen aikana saada loppuun saakka valmiiksi, kuten oli tarkoitus.

8. PROJEKTIN TULOKSET

Projektin pää tavoitteina olivat kasvuhaluisten ja -kykyisten yritysten liiketoiminnan kehittämisen tukeminen, seudullisen yrityspalvelumallin kehittäminen, sekä yleinen yrittäjyyden edistäminen. Kasvuhaluista yrityksiä tuettiin sopimusperusteisesti, mikä lisäsi yrittäjien sitoutumista yrityksen kehittämiseen, eli oli siten onnistunut ratkaisu. Yrityksille oli hyötyä myös sopimusten kautta saaduista ulkopuolisista asiantuntijapalveluista, jotka pystyttiin hankkeen avulla kohdistamaan täsmälleen yrityksen ajankohtaiseen tarpeeseen.

Yrityspalvelumallin kehittämiseksi projektin aikana testattiin toimintoja ja kehitettiin yhteistyöverkostoja, jolloin lopputuloksena saatiin palvelumalli, jossa Naturpoliksen yritysneuvonta muodostaa ytimen ja jota alueella toimivien yhteistyökumppanien palvelutarjonta täydentää. Keskeistä yrityspalveluissa on suunnitelmallinen yritysکوhtainen kehittämistyö, jossa yhteistyöverkostojen palvelutarjonnalla on tärkeä rooli. Toimijoiden keskinäinen tuntemus ja toimintatapojen yhteensovittaminen nousivatkin projektin aikana keskeiseksi kehittämiskohteeksi palvelun laadun parantamiseksi.

Yrittäjien liiketoimintaosaamista pyrittiin edistämään monin eri tavoin. Ajankohtaisiin teemoihin sekä yleisiin liiketoimintaosaamisen osa-alueisiin keskittyvät teemapäivät koettiin yrittäjien taholta erittäin hyödyllisiksi. Myös ryhmävalmennusten kytkeminen yritysکوhtaisen neuvonnan ja valmennuksen osaksi oli onnistunut toimintatapa. Yrittäjien, varsinkin nuorten yrittäjien, yhteisöllistä toimintaa tuettiin hankkeen aikana, ja Kuusamon nuoret yrittäjät perustivatkin Pohjois-Pohjanmaan Yrittäjien alaisuuteen nuorten yrittäjien valiokunnan. Projektin aikana havaittiin myös kasvava tarve omistajanvaihdospalveluille, ja omistajanvaihdoksissa neuvottiin lukuisia yrittäjiä ja järjestettiin suosittuja infotilaisuuksia aiheesta. Hankkeen työn tuloksena ehti hankea aikana toteutua 18 yrityksen omistajanvaihdosta, mikä ylitti tavoitteet.

Yrityspalvelutoimijoiden yhteistyön tiivistäminen ja sen myötä yhteinen palveluiden suunnittelu ja kehittämistyö, toimijoiden keskinäisen tuntemisen lisääntyminen, valtakunnallisessa kehittämistyössä aktiivinen mukanaolo, sekä toimijoiden yhteinen tiedotus lisäsivät seudun yrityspalveluiden laatua ja tunnettavuutta huomattavasti. Yritysneuvontakäyttöön testattiin myös seudullisten toimijoiden yhteisiä yritysneuvontatyökaluja ja dokumenttipohjia. Tuloksena yhteistyön onnistuneesta organisoimisesta Koillismaalle myönnettiin Yritys-Suomi Koillismaa -tunnuksen käyttöoikeus.

9. PROJEKTIN INNOVATIIVISUUS

Ensimmäistä kertaa alueen yrityspalveluorganisaatiot ovat yhdessä suunnitelleet toimintaa ja tehneet käytännön yhteistyötä asiakaslähtöisyyden ja palvelun kehittämiseksi. Aktiivinen yhteistyön lisääminen eri toimijoiden välillä on parantanut avoimuutta, luottamusta ja tiedonkulkua, ja niiden myötä tuonut kaikkeen toimintaan uudenlaista yhteishenkeä. Myös Yritys-Suomi Koillismaa tunnusten saannin myötä toteutettu yhteismarkkinointi uuden ilmeen esilletuonnissa otettiin hyvin vastaan ja toimintaa käytiin esittelemässä TEM:issäkin. Yritysneuvonnassa tarpeellisia työkaluja saatiin testattua eri organisaatioiden yhteishankintana, mikä parantaa paitsi kustannustehokkuutta, myös yritysneuvontapalveluiden laatua.

Siirtyminen hautomatoiminnasta sopimus pohjaiseen yritysten kehittämistyöhön oli onnistunut ratkaisu, jolla yrityksiä saatiin sitoutettua oman toimintansa pitkäjänteiseen kehittämiseen. Hankkeen järjestämät erilaiset yrittäjyyttä tukevat tilaisuudet ja tapahtumat saivat kautta linjan hyvää palautetta. Tapahtumia pyrittiin järjestämään ajankohtaisista aiheista yhteistyössä yrittäjäjärjestöjen kanssa tai säännöllisesti kerätyn asiakaspalautteen pohjalta, mikä varmasti vaikutti tapahtumien suosioon ja onnistumiseen.

Kokeilu, jossa yrittäjien kanssa lähdettiin Kajaaniin/ Vuokattiin kuuntelemaan yrittäjyysaiheisia huippuluentoja, onnistui ja otettiin hyvin vastaan. Jatkossa tällainen toiminta tuleekin pitää mielessä yhtenä mahdollisena tapana järjestää yrittäjätapahtumia. Nuorten yrittäjien toiminnan tukemisesta ja aktiivisesta yhteistyöstä yrittäjäjärjestöjen kanssa toiminnan suunnittelussa saatiin paljon kiitosta.

10. PROJEKTIN TASA-ARVOVAIKUTUKSET

Hankkeella oli positiivinen vaikutus alueen naisyrittäjyyden ja naistyöpaikkojen lisääntymiseen, sillä 63% yrityksen perustaneista oli naisia ja uusista työpaikoista 59% oli naistyöpaikkoja.

11. PROJEKTIN VAIKUTUKSET KESTÄVÄÄN KEHITYKSEEN

Projektin aikana Naturpoliksen yrityspalveluiden internet-sivuille toteutettiin yrittäjien ympäristötieto-osio ja järjestettiin yrittäjille kaksi ympäristöaiheista tapahtumaa (Rukakeskuksen ympäristöohjelman esittely/ yrittäjän vihreä aamu, sekä WWF:n Green Office -ympäristöjärjestelmän esittely). Projekti myös teki Koillis-Suomen Aikuiskoulutuksen kanssa yhteistyössä ympäristöaiheisen kyselyn Koillismaan yrittäjille. Projektin vaikutukset kestäväan kehityksen edistämiseen ympäristönäkökulmasta ovat siten olleet positiivisia.

12. HYVÄT KÄYTÄNNÖT

Säännöllinen, julkisten yrityspalveluorganisaatioiden yhteinen tiedotus alueen yrittäjille todettiin tärkeäksi. Yhteisestä tiedottamisesta ja tehdyistä ratkaisuista kerrottiin muille seuduille TEM:in Yritys-Suomi - tilaisuudessa.

Hyväksi käytännöksi osoittautui myös yhteistyö muiden organisaatioiden ja hankkeiden, mm. omistajanvaihdoshankkeen kanssa, jolloin on saatu hyötyä esim. yhteisten tilaisuuksien järjestämisessä.

Aktiivisuus yrittäjien suuntaan on palkittu luottamuksen kasvulla ja asiakasmäärien lisääntymisellä. Yhteistyötä on hankkeen aikana tehty erittäin monipuolisesti ja kaikessa suunnittelussa on aina pyritty huomioimaan yrittäjien tarpeet ja mielipiteet. Kun yrittäjät ovat olleet mukana jo suunnitteluvaiheessa, se on näkynyt esim. tilaisuuksien osallistujamäärissä. Myös säännöllinen asiakaspalautteen kerääminen todettiin hyväksi keinoksi kehittää hankkeen toimintoja asiakaslähtöisesti.

13. TOIMINNAN JATKUVUUS

Seudullisten yrityspalveluiden toimintamallille onnistuttiin luomaan vankka perusta. Nyt Naturpoliksen yrityspalvelut muodostavat palvelutarjonnan ydinosa, jota muut organisaatiot täydentävät omalla palvelutarjonnallaan. Naturpoliksen kautta on siten saatavilla kaikki tärkeimmät yrityksen perustamiseen, kehittämiseen ja kasvuun tarvittavat palvelut, kuten hankesuunnitelmassa oli tavoitteena. Naturpolis jatkaa seudullisten yrityspalveluiden verkoston johtamista ja kehittämistä hankkeen jälkeenkin. Myös yritysneuvontaan löydettiin toimivia työkaluja, joita testattiin yhdessä yhteistyökumppanien kanssa. Yritys-Suomen seudullinen Internet-sivusto ja muu yhteinen tiedottaminen tulee jatkumaan hankkeen jälkeenkin Naturpoliksen tiedottajan ja yrityspalveluiden yhteistyönä. Toiminnan suunnittelu yhteistyössä muiden organisaatioiden ja yrittäjiltä saatavan asiakaspalautteen perusteella tulee jatkumaan, samoin kuin yhteiseen tiedottamiseen osallistuminen ja muu aktiivinen tiedonvaihto eri toimijoiden välillä.

Hankkeen yhtenä tavoitteena ollut nuorten yrittäjien toiminnan aktivoiminen Kuusamossa onnistui hyvin. Nuorilla yrittäjillä on nyt oma, itsenäisesti toimiva verkostonsa, joka kokoontuu säännöllisesti. Myös hankkeen aikana toteutetut yrittäjien aamukahvit lopetettiin jo hankeaikana, sillä yrittäjäjärjestöt alkoivat toteuttaa vastaavia itse. Yrittäjäyyskulttuuri näyttää siten muuttuneen asteen avoimempaan ja yhteisöllisempään suuntaan.

14. PROJEKTIN RAHOITUS

Projektin rahoitus suunnitelman * mukaan:

Projektin toteutunut rahoitus:

EAKR- ja valtion rahoitus	600 000 €	70 %	505 028,48 €	70 %
Kuntien rahoitus	214 286 €	25 %	177 458,15 €	24 %
Muu julkinen rahoitus	0 €	0 %	0 €	0 %
Yksityinen rahoitus	42 857 €	5 %	38 982,63 €	5 %
Tulot	0 €	0 %	3 807,34 €	1 %
Rahoitus yhteensä	857 143 €	100 %	725 276,60 €	100 %

* Suunnitelma = viimeisin hyväksytty projektisuunnitelma

15. YHTEENVETO PROJEKTIN TOTEUTUKSESTA JA TULOKSISTA

Hankkeen tavoitteena oli tukea kasvuyrittäjyyttä, vahvistaa Koillismaahan yrittäjien liiketoimintaosaamista, edistää yrittäjyyttä ja yrittäjien välistä yhteistyötä ja yhteisöllisyyttä, sekä luoda alueelle seudullinen yrityspalvelumalli. Mallin osana hankkeessa myös testattiin yritysten ryhmävalmennuksen yhdistämistä yrityskohtaiseen neuvontaan, mistä saadut kokemukset olivat varsin myönteisiä.

Valtakunnallisen Yritys-Suomi palvelujärjestelmän kehitystyössä mukana oleminen otettiin yrityspalvelumallin rakentamisen lähtökohdaksi alusta alkaen. Hankkeessa käynnistetyn yrityspalveluorganisaatioiden yhteistyön tuloksena allekirjoitettiin yhteispalvelusopimus, jonka hyväksymisen myötä alueelle myönnettiin toisena alueena Suomessa virallinen Yritys-Suomi tunnuksen käyttöoikeus (Yritys-Suomi Koillismaa). Seudullisen yrityspalvelumallin ytimen muodostavat Naturpoliksen yrityspalvelut, joita täydentävät muiden organisaatioiden yrityksille tarjoamat palvelut. Yritykselle laaditaan kehityssuunnitelma, jossa määritetään ja kohdennetaan tarvittavat palvelut yrityksen elinkaaren vaiheen

mukaisesti .

Yrityspalveluorganisaatiot testasivat yhteishankintana yhteisiä yritysneuvontaneuvontatyökaluja (ohjelmistot, dokumenttipohjat), joista saatiin kustannushyötyä sekä laadukkaampaa ja asiakaslähtöisempää palvelua asiakkaille. Myös yhteistä tiedotusta yrityksille lisättiin ja etenkin sähköinen uutiskirje sai hyvää palautetta. Toimintaa suunniteltiin ja kehitettiin yhteistyössä koko hankkeen ajan ja tätä varten organisoiduttiin erilliseen suunnittelutiimiin, joka koostui yrityspalveluorganisaatioiden ydintoimijoista. Toiminta koettiin erittäin merkitykselliseksi ja sitä tullaan jatkamaan. Toimijoiden keskinäinen tunnettuus ja luottamus lisääntyivät ja loivat siten hyvän pohjan seudullisten yrityspalveluiden tulevalle toiminnalle.

Hankkeen aikana järjestettiin alueen yrittäjille erilaisia ajankohtaisiin aiheisiin kohdistettuja teemapäiviä ja infotilaisuuksia. Aiheita mietittiin yhteistyössä yrittäjäjärjestöjen ja yhteistyökumppanien kanssa, sekä tapahtumista saadun asiakaspalautteen perusteella. Toiminnan suuntaamiseksi ja asiakaslähtöisyyden varmistamiseksi hankkeen aikana kerättiin säännöllisesti asiakaspalautetta.

Hankkeen aikana tarpeelliseksi palveluksi nousi myös omistajanvaihdoksissa neuvominen, jonka puitteissa tehtiin yhteistyötä Pohjois-Pohjanmaan Yrittäjien omistajanvaihdoshankkeen kanssa. Nuorten yrittäjien toimintaa tuettiin myös ja nyt heillä on omaa säännöllistä ja organisoitua toimintaa.

16. AINEISTON SÄILYTYS

Missä säilytetään projektin toteutukseen liittyviä asiakirjoja, kuten kirjanpitoaineistoa, toiminnan tarkastuksen kannalta tarpeellisia asiakirjoja, tietoja toiminnasta ja osallistujista sekä ohjausryhmän pöytäkirjoja. Säilytyspaikan osoite tai yhteystiedot.

Koillis-Suomen kehittämissyhtiö Naturpolis Oy arkistoi hankkeidensa asiakirjat Kuusamon kaupungin arkistotiloihin, jossa on erilliset hyllytilat Naturpolis Oy:n arkistointimateriaalia varten osoitteessa Kaiterantie 22, 93600 Kuusamo.

Kirjanpitositteet arkistoi Naturpolis Oy:n kirjanpidosta vastaava Kuusamon kaupunki / laskentapäällikkö Paula Pohjola, osoite Kaiterantie 22, 93600 Kuusamo.

Naturpolis Oy:n hallitus on tehnyt päätöksen arkistoinnista 18.2.2008 § 13.

Päiväys ja allekirjoitus

04.10.2011

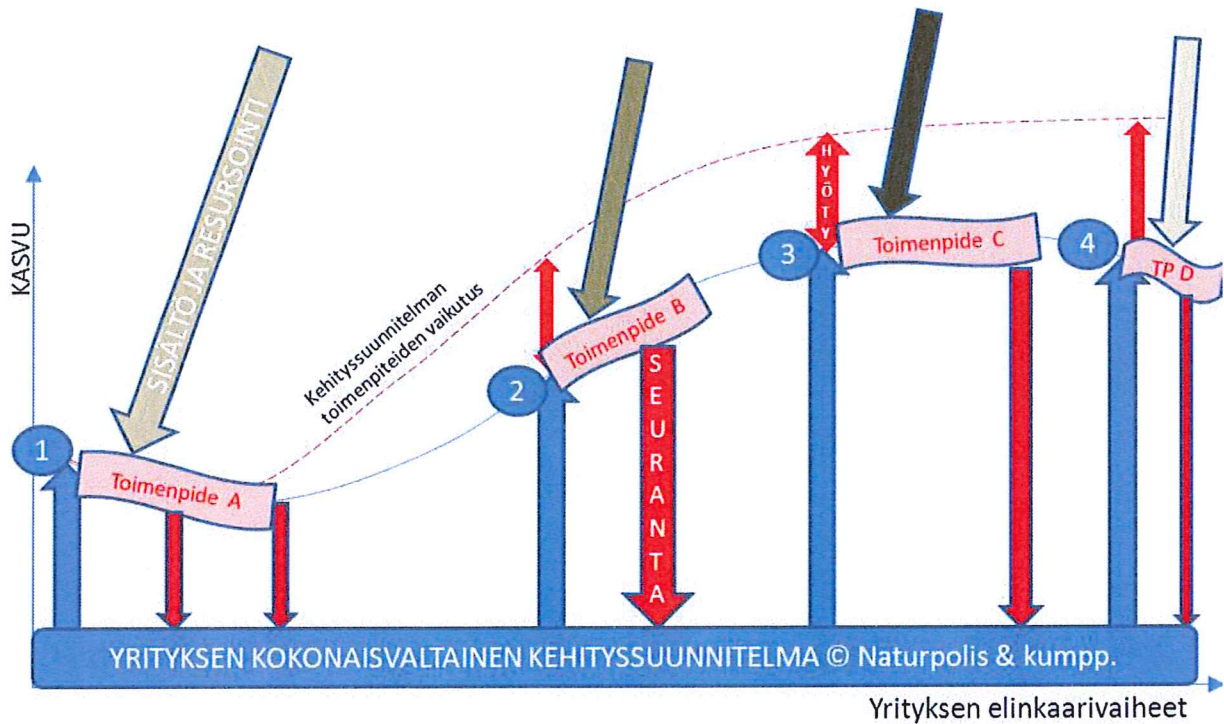
Jari Hentilä

Toimitusjohtaja



Yrityksen kokonaisvaltaisen kehityssuunnitelman laatiminen

Yrityksen kehittymisen tueksi on tarpeen laatia suunnitelma. Jotta suunnitelmassa tulisi otettua huomioon riittävällä tasolla kaikki yritystoimintaan liittyvät asiat, tarvitaan yritykselle kokonaisvaltainen kehittämissuunnitelma.



Yllä olevassa kaaviokuvassa on koko kehityssuunnitelma havainnollistettu siten, että elinkaarivaihe-käyrän alapuoliset osat on toteutettu Kasvuohjelma-hankkeessa (2008–2010) kehitetyn yritysten kehittämismallin mukaisesti. **Elinkaarivaihe-käyrän yläpuolista osuutta jatkokehitetään edelleen Naturpoliksen yrityspalveluiden piirissä.**

Kehittämissuunnitelman laatiminen jaetaan seuraaviin pääosioihin:

1. Alkukartoitus

Alkukartoituksen tarkoituksena on tiedostaa yrityksen sijainti elinkaarivaiheessa. Yrityksen elinkaarivaiheet:

1. "Kysymysmerkki" - Kaaviokuvassa yritykset kohdassa 1 – Yrityksellä potentiaalia kehittyä merkittävästi
2. "Tähti" - Kaaviokuvassa yritykset kohdassa 2 – Yrityksellä monia tuotteita ja kasvavat markkinat

3. "Lypsyylehmä" - Kaaviokuvassa yritykset kohdassa 3 – Yrityksen tilanne vakiintunut ja markkinat tasaiset

4. "Lemmikki" - Kaaviokuvassa yritykset kohdassa 4 – Yrityksen liikevaihto laskussa, samoin markkinaosuus

Alkukartoituksen aikana laaditaan alustava kehittämissuunnitelma, joka täsmentyy elinkaarivaiheen, yrityksen toimialan, kehitysnäkymien yms. seikkojen kautta "räätälöidyksi" suunnitelmaksi, jota yritys jatkossa toteuttaa sekä päivittää säännöllisesti. Lisäksi suunnitelmaa tarkastellaan ja tarvittaessa myös päivitetään joka kerta kun yritys käy asioimassa Naturpoliksessa (tai mahdollisesti jossain muussa yhteistyöorganisaatiossa).

2. Toimenpiteet

2.1. Suunnittelu yhdessä yhteistyökumppaneiden kanssa

Laaditaan suunnitelma yritykselle tarjottavista toimenpiteistä ja esitellään suunnitelma yrityksen johtohenkilöille.

Esimerkki toimenpiteestä:

TOIMENPIDE A:n SUUNNITTELU – Yritys "Kysymysmerkki"-vaiheessa. Alkukartoituksessa on selvinnyt että yrityksellä on markkinapotentiaalia enemmän kuin yritystä perustettaessa oli arvioitu. Jotta yritys voisi hyödyntää HETI alkuvaiheessa markkinoiden kovan kysynnän, olisi yrityksen investoitava voimakkaasti. Sitä taustaa vasten yritykselle laaditaan kehityssuunnitelma, jossa on huomioitu uudet mahdollisuudet sekä samalla on kartoitettu rahoitusvaihtoehtoja suunnitelman toteuttamista varten. Suunnitelma käydään läpi yhteistyötahojen kanssa ja yhdessä yrityksen kanssa sovitaan toteutuksesta.

2.2. Toteutus yhdessä yhteistyökumppaneiden kanssa

Lähdetään toteuttamaan suunniteltuja toimenpiteitä yrityksen ja yhteistyökumppaneiden kanssa

Toteutuksen vaikuttavuus / hyöty voisi näkyä esim. seuraavalla tavalla:

TOIMENPIDE A:n TOTEUTUS – Yritys "Kysymysmerkki"-vaiheessa. Yrityksen mahdollisuudet vastata markkinoiden kovaan kysyntään paranivat huomattavasti yrityksen toteutettua laaja investointiohjelma. Investointiohjelma piti sisällään yrityksen tuotteiden kehityshankkeen sekä valmistuskapasiteetin lisäämisen. Kaikki toimenpiteet rahoitettiin yhdessä yhteistyökumppaneiden kanssa (pankki, Finnvera, ELY-Keskus) laaditulla rahoituspaketilla. Rahoituspaketin laadinnassa hyödynnettiin myös seudullisen kehittämisorganisaation (Naturpolis) osaamista laaja-alaisesti.

3. Seuranta

3.1. Muutokset ja päivitykset kehittämissuunnitelmaan

Seuranta ja päivitykset voisivat näkyä esim. seuraavalla tavalla

TOIMENPIDE A:n SEURANTA – Yritys ”Kysymysmerkki”-vaiheessa. Yrityksen investointiohjelman toteutumisen seuranta kirjataan kehittämissuunnitelmaan (hakemusten läpimeno yksityiskohtaisine tietoineen mm. rahoituspaketista). Investoinnin vaikutuksista kirjataan myös tietoja heti kun ne ovat mitattavissa.

4. Toimenpiteiden sisällön suunnittelu ja resursointi yhdessä yhteistyökumppaneiden kanssa

Yrityspalvelujärjestelmään kehitetään jatkuvasti siten, että siinä huomioidaan yhteistyöverkoston kautta saatavat voimavarat (resurssit, osaaminen, kokemukset jne.) sekä niiden avulla saavutettava hyöty yrityksen kehittymismahdollisuuksien toteuttamiseksi. Yrityksellä saattaa olla huomattavia liiketoimintamahdollisuuksia ”piilossa” ja niiden tunnistamiseen tarvitaan uudenlaista – innovatiivista lähestymistapaa – jotta ne eivät jäisi hyödyntämättä. Tällaisessa lähestymistavassa olennaista on hyvin laadittu ja suunniteltu yhteistyö tutkimus- ja koulutusorganisaatioiden osaamisen kohdentamisesta yrityksen tarpeisiin nähden.

Uuden toimintamallin tavoitteena on saada yritysten elinkaaren ongelmakohdat selville ja samalla mahdollistaa tyypillisten haasteiden aiheuttamat vaikutukset (esim. alkavien yritysten ”kuolemanlaakson” loiventaminen). Lisäksi uudessa toimintamallissa kehitettävät ”räätälöitävät” toimenpidesuunnitelmat laaditaan yhteistyössä alueen yhteistyökumppaneiden (Yritys-Suomi yhteistyö) kanssa hyödyntäen jokaisen toimijan keskeisiä osaamisalueita siten että niistä saatava hyöty tulee kohdennettua juuri kyseessä olevan yrityksen tarpeisiin ja tavoitteisiin.