

Mikroyrittäjäystävällisen innovaatiojärjestelmän tunnusmerkkejä

Harri Jokela

Johdanto

Tämä artikkeli pohjautuu pääosin työkokemukseeni yritysrajoissa. Aiemmassa työssäni rahoittajaviranomaisena minulle selvisi se, että on olemassa todella vähän toimijoita, jotka kykenevät suunnittelemaan ja toteuttamaan aidosti asiakaslähtöisen mikroyritysten toimintaa tukevan kehittämishankkeen. Mikroyritysten kannalta katsottuna aidon asiakaslähtöisyyden harvinaisuus innovaatiojärjestelmässä on ilmeinen ongelma myös hanketoiminnan ulkopuolella. Esimerkiksi kunnan elinkeinotoimen ja elinkeinoyhtiön tarjoamien palvelujen houkuttelevuus on paljolti henkilökysymys, eli onko asiaa hoitavilla henkilöillä aidosti asiakaslähtöinen vai hallinnollinen lähestymistapa mikroyritysten asioihin. Sama koskee myös oppilaitosten yritysysteistyötä. Käytännössä esimerkiksi pankinjohtaja voi siis asiakaslähtöisemmän ajattelutapansa takia olla mikroyritykselle mieluisampi keskustelukumppani kuin yritystoiminnan edistämishankkeen projektipäällikkö tai kunnallisen elinkeinoyhtiön yritysasiainmies tai korkeakoulun yrityspalveluvastaava.

Aiemmat kokemukseni ja nykyhetki kiteytyivät suomalaista innovaatiojärjestelmää luotaaviksi kysymyksiksi Nordic Innovation Centren rahoittamaa REKENE-hanketta toteuttaessa. Haastattelin hankkeen puitteissa useita kertoja mikroyrittäjää, ("Arsca"), joka oli toteuttanut tutkimuskohteeksi valitun merkittävän innovaation (PC-vapaa metsäkonen ohjausjärjestelmä kaukohallintamahdollisuuksin). Arasca osoittautui itseoppineeksi huippuasiantuntijaksi omalla alallaan (koneiden ja laitteiden sähkö-, elektroniikka- ja automatiikka-asiat). Arasca oli puurtanut ideansa kanssa yli 10 vuotta ja lähes täysin ilman alueen institutionaalisen innovaatiojärjestelmän tukea. Itse asiassa alueen innovaatiojärjestelmä ei tiennyt ennen vuotta 2007 juuri mitään vuonna 1996 alkaneen innovaatioprosessin olemassaolosta, eikä myöskään Arscan asiantuntijuudesta. Sitä vastoin esimerkiksi alueella toimivien konealan yrittäjien keskuudessa Arscan erikoisosaaminen oli tunnettu jo pitkään. Arscan heikkoa tunnettuutta alueen innovaatiojärjestelmän toimijoiden piirissä ei voida selittää sillä, että hän olisi toimintatavoiltaan jotenkin sulkeutunut. Arasca kehitteli ideansa yhteistyössä henkilökohtaisen verkostonsa kanssa, johon kuului

asiantuntijoita eri puolilta Suomea. Arscan heikkoa tunnettuutta ei voida selittää myöskään sillä, että hänellä ei olisi ollut tietoa innovaatiojärjestelmän tarjoamista palveluista. Arscan on työuransa aikana ollut mukana useiden yritysten tuotekehitysprosesseissa ja myös laajemmissa kehittämishankkeissa.

Arscan innovaatioprosessin erityisyys yhdessä aiemman työkokemukseni kanssa sai aikaan ajatuksen siitä, että suomalaisen innovaatiojärjestelmän ja ruohonjuuritason yrittäjyyden välissä on selkeä kuilu. Ajatuksiini nousi myös kysymys siitä, että onko olemassa eräänlainen mikroryittäjien muodostama ”alamaailma”, johon nykyisellä innovaatiojärjestelmällä ei lukuisista näytävistä toimintamalleistaan ja laajasta palveluperepertuaaristaan huolimatta siltenkään ole toimivia yhteyksiä. Miten em. kuilu on voinut syntyä? Luonnollisin vastaus on se, että innovaatiojärjestelmä on suunniteltu ja rakennettu puutteellisin pohjatiedoin ja että puutteita on erityisesti mikroyrityksiä koskevista tiedoista. Mitä konkreettista vikaa nykyisissä innovaatiojärjestelmän palveluissa ja käytännöissä on mikroyrityksen näkökulmasta katsottuna?

Innovaatiojärjestelmän näkökulmasta Arscan mikroyritys on selkeästi ns. passiivinen yritys. Onko kuitenkin väärin pitää yritystä passiivisena vain siksi, että se ei käytä tarjolla olevia palveluja? Onhan mahdollista, että innovaatiojärjestelmän tarjoamat palvelut eivät kaikilta osin ole rakenteeltaan tai luonteeltaan mikroyrityksille sopivia. Edellä mainittu innovaatiojärjestelmän ja ruohonjuuritason yrittäjyyden välinen kuilu herättää myös epäilyksen siitä, että innovaatiopolitiikan painotukset eivät ehkä ole ihan kohdallaan. Painotetaanko esimerkiksi toimintojen ja palvelujen suunnittelussa liikaa suurten yritysten sekä ns. kasvu- ja kärkiyritysten tarpeita ja näkökulmaa? Entä voiko kaupunkikeskusalueilla ja maaseutualueilla edes olla samanlaisia painotuksia?



KUVA 1. Seminaariosallistumiseen (1 henkilö & 1 päivä) sitoutuva henkilöstöresurssi (% yrityksen henkilöstöresursseista) erikokoisilla yrityksillä.

Paljon puhutaan kyllä siitä, että mikroyrityksillä on vähäisten resurssiensa takia huonot mahdollisuudet käyttää tarjolla olevia palveluja. Mutta asian ymmärtäjiä onkin sitten jo harvemmassa, ainakin jos katsoo innovaatiojärjestelmän palvelutarjonnan soveltuvuutta mikroyrityksille. Kuva 1 kuvaa sitä, kuinka paljon yhden henkilön osallistuminen yhteen seminaaripäivään sitoo henkilöstömäärältään erikokoisten yritysten henkilöstöresursseja. Siinä missä 50 henkilön yritys selviää kahden prosentin sijoituksella, pitää yhden henkilön mikroyrityksen sitoa 100 prosenttia henkilöstöresursseistaan.

Innovaatiojärjestelmällä puutteelliset pohjatiedot mikroyrityksistä

Suomessa on toteutettu ja parhaillaan käynnissä satoja yritysten innovaatiotoimintaa tukevia tai tutkivia projekteja, joissa on satoja projektipäälliköitä ja periaatteessa laajapohjaisia ohjausryhmiä ja joissa hyödynnetään satojen ulkopuolisten asiantuntijoiden osuudesta. Yrityksille tehdään vuosittain satoja kyselyjä ja haastatteluja sekä järjestetään satoja seminaareja ja työpajoja. Kaikesta tästä huolimatta mikroyritysten tarpeet lienevät monelle innovaatiojärjestelmän toimijalle lähes tuntematonta, ehkä jopa hieman pelottavaa maaperää?

Edellä mainittu Arscan osaamiseen pohjautuva innovaatio on innovaatiojärjestelmän näkökulmasta katsottuna ns. hiljainen idea/innovaatio, joita on lukematon määrä. Ongelmaksi näyttää muotoutuvan se, mistä ja miten innovaatiojärjestelmä voisi saada tietoa niistä? Näyttää ilmeiseltä, että Suomen nykyinen innovaatiojärjestelmä on suunniteltu puutteellisin pohjatiedoin.

Yrityksille tehtävien kirjallisten kyselyjen onnistumista mitataan mm. vastausprosentilla. Kyselyjen osalta pitäisi kuitenkin aina varmistaa se, että vastauksia on saatu tasapainoisessa suhteessa kohdealueella toimivien erikokoisten yritysten määrään ja henkilöstömäärään nähden. Helpompaa on toki kuitata asian esim. näin: *”Mikroyrityksiltä tuli vain muutamia vastauksia, mutta kyselyn vastausprosentti on kuitenkin niin korkea, että saatuja tuloksia voidaan pitää suuntaa antavina”*. Eli vaikka kyselyssä on mikroyritysten osalta selkeästi epäonnistuttu, niin kyselyn tuloksia hyödynnetään innovaatiojärjestelmän kehittämisessä myös mikroyrityksille suunnattujen palvelujen suhteen. Pahimmillaan em. itsepetos saattaa jatkua myöhemmin vielä niin, että kyselyn tekijä leimaa mikroyritykset passiivisiksi, koska ne eivät käytä innovaatiojärjestelmän tarjoamia palveluja yhtä aktiivisesti kuin muut yritykset. Jos mikroyritykset vastaavat suhteellista osuuttaan vähemmän johonkin kyselyyn, niin silloin vika on joko ko. kyselyssä tai yleensäkin tavassa hankkia tietoa kyselyillä. Jokainen tuntee myös termin kyselyväsymys, joka tarkoittaa tässä tapauksessa sitä, että kyselyn loppua kohden kysymyksiä ei pohdita enää niin paljon kuin kyselyn alussa. Voisi olettaa, että kyselyväsymys iskee helpoimmin niihin, joilla on vähäisimmät resurssit yleensäkin vastata kyselyihin. On ilmeistä, että vähemmän kiireiset vastaavat kyselyyn todennäköisemmin kuin kiireiset. Koska mikroyrityksillä on usein jatkuva resurssipula, on todennäköistä, että ne vastaavat kyselyväsymyksen ja kiireen takia puutteellisemmin ja vähemmän kyselyihin.

Patentti- ja T&K -menotilastoista ei saada todellista tietoa mikroyritysten innovaatiotoiminnasta. Mikroyritysten resurssipulan takia niiden toteuttamat innovaatiot ovat innovaatiojärjestelmän näkökulmasta usein ns. hiljaisia innovaatioita, eli ne eivät näy missään tilastoissa, eikä innovaatiojärjestelmä tiedä niistä juuri mitään, vaikka ne olisivatkin ko. yrityksen toiminnan kannalta merkittäviä. Mikroyrityksen arkea kuvaa hyvin em. mikroyrittäjä Arscan toteamus *”Hiekkapaperi on parempi kuin patentti!”* Arscan mielestä patentointi tms. virallinen suojaustoimenpide on mikroyritykselle aivan liian kallis ja hidas suojaustapa. Arscan sovelsikin oman innovaationsa suojaukseen hiekkapaperin palasta, jolla hän hioi kehittämänsä ohjausjärjestelmän ytimenä toimivan piirilevyn ja avainkomponenttien tunnistemerkinnot pois. Arscan mukaan ulkopuolisen on lähes mahdotonta kopioida ko. piirilevykokonaisuutta, koska komponenttivalitukset on olemassa niin paljon. Mikroyrityksen innovaatio voi jäädä hiljaiseksi innovaatioksi myös siksi, että se on ns. yrityksen ydintoimintaa avustava innovaatio. Yrityksen ydintoiminnan kannalta innovaatio on tärkeä, mutta yrityksen resurssit eivät riitä innovaation suojaamiseen ja hyödyntämiseen. Vaikka innovaatiojärjestelmä ei tietäisikään mitään hiljaisesta innovaatiosta, voi se olla ko. alan mikroyritysten keskuudessa hyvinkin tunnettu ja

vapaasti muidenkin yritysten hyödynnettävissä. On ilmeistä, että mikroyritykset antavat avoimemmin tietoa muille yrityksille ydintoimintaansa avustavista innovaatiosta, koska ne tietävät resurssiensa rajallisuuden ja sitä kautta sen, että ne eivät tule koskaan ottamaan innovaatiota osaksi ydintoimintaansa.

Mikroyritysten osaamisesta on vaikeaa saada todellista tietoa. Jos yrittäjältä kysytään kyselyssä tai haastattelussa hänen koulutustasoaan, saadaan yleensä vastaukseksi suoritettu koulutustaso ja lisäksi ehkä myös suoritettujen tutkinnon nimi. Tutkinnot ovat kuitenkin vain pieni osa innovaatioiden kannalta merkittävästä osaamisesta. Työkokemukseen ja yrittäjyyteen pohjautuvaa osaamista on vaikeaa selvittää yhdellä kysymyksellä, joten sen selvittäminen vaatii pidemmän keskustelun. Myös omatoimisen opiskelun ja harrastusten kautta saadun osaamisen selvittäminen onnistuu vain kasvokkain. Mitä pienempi yritys on kyseessä, sitä suurempi merkitys innovaatioille on yrittäjän henkilökohtaisella osaamisella. Mitä pienemmästä yrityksestä on kyse, sitä vaikeampaa on saada tietoa yrittäjän osaamisesta muilla keinoin kuin henkilökohtaisilla haastatteluilla. Arscan innovaatio pohjautui laajaan työkokemukseen ja itseopiskeluun. Arscalla on suorittanut auton asentajan ja elektroniikan työtekniikan tutkinnot. Lisäksi hän on opiskellut itsenäisesti mm. tietoliikennealaa (sai käyttöönsä erään teknillisen oppilaitoksen tietoliikenneinsinöörin koulutusohjelman opintomateriaalit veljeltään), sumeaa logiikkaa (osti omaan käyttöönsä opintomateriaalia eräästä teknillisestä oppilaitoksesta) sekä sähkö- ja elektroniikka-alan komponentteja (eri valmistajien tuotemanuaalit). Arscalla on myös pitkä työkokemus koneiden ja laitteiden sähkö-, elektroniikka- ja automatiikka-asioihin liittyvistä työtehtävistä ja yrittäjyydestä vuodesta 1978 lähtien.

On yleistä, että osallistujapula vaivaa yrittäjille järjestettyjä seminaareja, työpajoja ym. tilaisuuksia. Mikroyrityksillä on jatkuvan resurssipulan takia vähäisimmät mahdollisuudet osallistua ko. tilaisuuksiin. Niinpä mikroyritysten näkemykset ovat vähiten esillä tilaisuuksissa käydyissä keskusteluissa ja näkyvät vähiten saadussa palautteessa. Vaikka tilaisuuden järjestäjät yleensä tavoittelevatkin leppoisaa ja vapaamuotoista keskusteluilmapiiriä, on se käytännössä ilmeisen harvinaista. Valitettavan usein keskustelua on vähän ja ilmapiiri on liian jäykkä ja muodollinen. Paikalla oleva mikroyrittäjä ei ehkä avaa suutaan lainkaan, koska ei omasta mielestään osaa puhua tarpeeksi ”hienosti”. Kun vielä huomioidaan se, että keskusteluissa saattavat vuodesta toiseen olla äänessä pääosin ns. paikkakunnan kellokkaat, ei keskustelujaksojen perusteella voi tehdä juuri minkäänlaisia johtopäätöksiä mikroyritysten tarpeista.

Yksi suomalaisen kehittämishanketoiminnan suurimmista ongelmista on se, että hankkeen kohderyhmällä on liian pieni rooli hankkeen suunnittelussa ja toteutuksessa. On tavallista, että yleishyödyllinen elinkeinohanke valmistellaan pääosin ns. hallinnollisten ja puolihallinnollisten henkilöiden toimesta kirjoituspöytätyönä. Ja jos mukana sattuuakin olemaan esim. paikallisen yrittäjäjärjestön edustaja, on hän yleensä hieman isomman yrityksen johtaja, jolle mikroyrityksen arki ei välttämättä ole täysin tuttua. On myös mahdollista, että yrittäjäjärjestön edustaja on ollut jo aiemminkin mukana hanketyössä ja siten tottunut lähestymään elinkeinon kehittämistä perinteisesti kasvu- ja kärkiyritysten näkökulmasta. Yksi suomalaisen kehittämishanketoiminnan yleisimpiä mantroja on se, että vaikuttavuuden lisäämiseksi pitäisi suunnitella laajempia hankekokonaisuuksia. Omat kokemukseni laajoista ylimaakunnallista hankkeista ovat lähes päinvastaisia. Mitä laajemmasta hankkeesta tai hankekokonaisuudesta on kyse, sitä kyvyttömämpi ko. hanke yleensä on kommunikoidaan mikroyrittäjien kanssa. Laajempien hankkeiden osalta pitäisikin kiinnittää erityistä huomiota hankkeen suunnittelun aitoon laajapohjaisuuteen ja toimintojen riittävään konkretiaan.

Mikroyritysten resurssipulan ilmeinen seuraus on se, että ne eivät ehdi osallistua kehittämishankkeiden suunnittelukokouksiin niin paljon kuin isommat yritykset, jos yli-

päätään ollenkaan. Ja kun hanketta valmisteleva puolihallinnollinen työryhmä ei yleensä ehdi jalkautua kentälle selvittämään mikroyritysten tarpeita, on selvää, että suunniteltu hanke ei voi kovin hyvin vastata mikroyritysten tarpeisiin. Sama vinoutuma koskee myös hankkeen toteutusvaihetta, ja esimerkiksi hankkeiden ohjausryhmätyössä on vain harvoin mikroyrityksiä mukana. On selvää, että mikroyrityksillä on resurssipulansa takia huonommat mahdollisuudet osallistua ohjausryhmätyöhön. Siksi onkin luonnollista, että ohjausryhmään pyydetään mieluummin yritysedustajia, joilla tiedetään olevan aikaa osallistua ohjausryhmän kokouksiin.

Strategia- ja ohjelmatyöstä vastaavat Suomessa pääosin ns. hallinnolliset ja puolihallinnolliset henkilöt, jotka ovat mukana enemmän tai vähemmän ”viran puolesta”. Yrityksiä on vaikeaa saada mukaan strategia- ja ohjelmatyöhön, mikroyrityksiä on mukana tuskin lainkaan. Yleensä strategia- ja ohjelmatyöstä vastaaville riittää, että valmisteluseminaarien ja keskustelutilaisuuksien osallistujalistoilta saataisiin edes muutaman yrittäjän nimi. Pitää kuitenkin muistaa se, että paikalla oleminen ei ole sama asia kuin osallistuminen. Jos esim. paikalla oleva mikroyrittäjä ei sano strategiaseminaarin aikana sanaakaan, niin on jokseenkin arveluttavaa kovin painokkaasti väittää, että ko. yrittäjä olisi osallistunut strategian tekemiseen.

Yrittäjän näkökulmasta katsottuna suomalaisen strategia- ja ohjelmatyön työtapana on suorastaan luotaantyöntävä. Strategioiden ja kehittämisohjelmien laajapohjaisuusvaatimus kuitataan järjestämällä hallintovetoisia valmisteluseminareja ja keskustelutilaisuuksia, jotka usein sisältävät puuduttavien teoriaosuuksien lisäksi väkinäistä ryhmätyöskentelyä ja kiusallisen hiljaisuuden vaivaamia brain storming -sessioita. Valmistelutyö aloitetaan yleensä sillä, että tehdään alusta asti uusi SWOT-analyysi, vaikka edellinen SWOT olisikin tehty vain muutamia vuosia aiemmin. Itsestään selvyyksien jaaritteluun kuluukin sitten niin paljon aikaa, että konkreettisia johtopäätöksiä ei juurikaan ehditä tehdä. Toisaalta voi kysyä, että miksi yritysten ylipäätään pitäisikään osallistua aktiivisesti strategia- ja ohjelmatyöhön? Strategia- ja ohjelma-asiakirjat ovat lähes poikkeuksetta ympäröityjä ja kapulakielisiä kuvaelmia, joissa vältetään konkreettisten johtopäätösten ja linjausten tekemistä, jottei vahingossakaan rajattaisi pois mahdollisuuksia toteuttaa alueelle tulevaisuudessa tärkeiksi osoittautuvia kehittämistoimia. Miten yrittäjä motivoisi itseään osallistumaan työhön, jonka lopputulokset ovat yrittäjän näkökulmasta katsottuna jokseenkin epämääräisiä?

Innovaatioita syntyy kaikenlaisissa ja -kokoisissa yrityksissä. Myös niissä yrityksissä jotka eivät käytä innovaatiojärjestelmän palveluja. Jos yritykset eivät käytä innovaatiojärjestelmän palveluja edes suurin piirtein alueella toimivien yritysten kokojakautuksen suhteessa, pitäisi jokaisen itseään asiantuntijana pitävän innovaattorin ajatuksissa syntyä edes pientä epäilyä käytössä olevan järjestelmän rakenteen ja palvelutarjonnan tarkoituksenmukaisuudesta.

Innovaatiojärjestelmän palvelut ja käytännöt mikroyrityksen näkökulmasta

Mikroyrityksellä ei juurikaan ole aikaa lähteä hakemaan innovaatiojärjestelmän palveluja esimerkiksi paikkakunnan teknologiakeskuksessa sijaitsevasta toimistosta. Jos innovaatiojärjestelmä markkinoi palveluja pääasiassa sivistys- ja muotisoja vilisevillä kapulakielisillä esitteillä ja ilmoituksilla, on tilanne mikroyrityksen kannalta lähes lohuton: aika ei riitä tarvittavan palvelun etsimiseen. Mikroyrityksen näkökulmasta innovaatiojärjestelmä käyttää liian vaikeita käsitteitä ja vaikeaa kieltä. Esimerkiksi innovaatio on

käsitteenä jokseenkin tarpeeton kanssakäymisessä yritysten kanssa. Innovaatio voidaan yksinkertaisesti määritellä kaupallistetuksi ideaksi. Idean lisäksi tarvitaan siis yritys, joka voi kaupallistaa idean. Vaikka hankemaailmassa uusien muotisojen käyttäminen eli ns. näennäis uudistuminen kuuluu pelin henkeen, pitäisi niiden käyttöä välttää yrityksille suunnatussa materiaalissa ja toiminnoissa. Käyttämällä liian vaikeaa kieltä, innovaatiojärjestelmä tahtomattaankin viestittää mikroyrittäjille, että järjestelmä haluaa ensisijaisesti kommunikoida ns. ”fiksumpien” ja varakkaampien yritysten kanssa, joilla on resurssija ottaa selvää mitä vaikean kielen taakse kätkeytyy.

Suomalaista innovaatiojärjestelmää vaivaa myös ns. mökkiytymisongelma, eli odotetaan toimistossa, että yrittäjä *hakeutuu* palvelujen piiriin. Tai että järjestetään teknologia- tai innovaatiokeskuksessa seminaari, johon yrittäjä *voi osallistua*. Jos innovaatiojärjestelmän piirissä todella ymmärrettäisiin mikroyritysten resurssipula, olisi tarjolla nykyistä enemmän palveluja, jotka ns. menevät yritysten luo. Vähäisempien resurssiensa takia mikroyrityksessä ei ole ns. vastinparia, joka voisi kommunikoida innovaatiojärjestelmän kanssa. On valitettavan yleistä, että innovaatiojärjestelmän toimijat luulevat sijaitsevansa innovaatiotoiminnan keskiössä. Esimerkiksi monissa innovaatioputkia, -väyliä ja -suppiloita kuvaavissa prosessikaavioissa innovaatiojärjestelmä ja sen tarjoamat palvelut muodostavat virheellisesti innovaatiotoiminnan ytimen. Innovaatiojärjestelmän piirissä pitäisikin luopua resurssipohjaisesta ajattelusta, jossa innovaatiojärjestelmä luo arvoa ja mikroyrittäjä on vain passiivinen kuluttaja. Loppujen lopuksi innovaatiot pohjautuvat yritysten osaamiseen ja resurssisiin. Innovaatiojärjestelmä on vain eräänlainen innovaatioiden tukipalvelu ja parhaimmillaankin toimii vain ns. katalyyttinä.

Mikroyritysten näkökulmasta on olennaista myös se, että kykeneekö innovaatiojärjestelmä aidosti ylittämään erilaiset rajat. Vaikka erilaiset hallinnolliset rajat eivät saisi vaikuttaa innovaatiojärjestelmän palveluihin, on todellisuus usein toinen. Jos innovaation ”pääpaikka” on esim. toisen maakunnan alueella, loppuu innovaatiojärjestelmän palvelu usein siihen, että yritykselle annetaan ko. toisen maakunnan alueella toimivan innovaattorin yhteystiedot, vaikka asiaa pitäisi hoitaa paljon pidemmälle. Palvelu jää helposti kesken, koska innovaatiojärjestelmä ei olekaan saamassa suoritteita ko. toisella alueella sijaitsevasta innovaatiosta. Resurssipulasta kärsivän mikroyrityksen innovaatiolle edellä mainittu palvelun äkillinen loppuminen saattaa olla jopa kuolinisku. Yrityksen aika ei riitä siihen, että ko. innovaation tarina pitää selittää uudelleen alusta asti.

Innovaatiojärjestelmän pitäisi osata lähestyä erikokoisia yrityksiä eri tavoin. Siinä missä isompaa yritystä voi lähestyä kapulakielisellä esitteellä, pitää mikroyritystä lähestyä mahdollisimman epämuodollisesti. Mikroyrityksen lähestymiseen olisi hyvä saada ns. kahvipöytäfiilis. Mikroyrittäjä katsoo uutta keskustelukumppania resurssipulansa samentamien lasien läpi. Siksi keskustelua ei pitäisi aloittaa esim. pitkällä projekti- ja organisaationimillä. Keskustelun pääpainon pitää selkeästi olla yrityksessä ja sen toiminnassa. Mikroyrittäjän luottamus pohjautuu yleensä siihen, että keskustelukumppani kuuntelee tarpeeksi ja puhuu tilanteeseen sopivaa kieltä. Mikroyrittäjille suunnatuissa tilaisuuksissa tulisi välttää jäykkää ja sliipattua ”ständikulttuuria”. Epämuodollisempi ja rennommalla asenteella toteutettu torityyppinen ”hässäkkä” toimii varmasti paremmin. Esittelijänä toimivan henkilön ei tulisi niinkään esitellä tarjolla olevia palveluja, vaan mieluummin sellaisia toteutuneita innovaatiotarinoita, joissa esittelijän edustama organisaatio on konkreettisesti ollut mukana.

Mikroyritysten resurssiongelmat ymmärtävä innovaattori antaa mikroyrittäjälle kirjallista materiaalia harkiten ja käytyyn keskusteluun pohjautuen. Erytystä varovaisuutta hän noudattaa erilaisten täytettävien lomakkeiden antamisessa. Hyvä innovaattori esittelee itsensä mahdollisimman lyhyesti, sillä yrittäjä ei yleensä ole kiinnostunut siitä, minkä nimisessä projektissa innovaattori on töissä, ketkä rahoittavat projektia tai mitkä ovat

projektin tavoitteet. Hyvä innovaattori on kiinnostunut yrityksestä ja yrittäjästä ja erityisesti siitä miten yritys on nykyiseen tilanteeseensa päässyt. Hän ymmärtää yrittäjän resurssipulaa, eikä siksi istu kerralla tuntikausia yrittäjän luona, vaan tekee mieluummin useampia lyhyitä täsmäkäyntejä. Hän osoittaa yrittäjälle konkreettisesti, että on perehtynyt käsiteltyihin asioihin käyntien välillä. Hän tietää myös sen, että hänen ei ole niin kovin tärkeää tuntea juurta jaksain kaikkien strategioiden, kehittämissuunnitelmien ja puitesopimusten sisältöä, sillä yleensä ne ovat sisällöltään lähes ns. kaiken mahdollistavia. Hyvä innovaattori uskaltaa mennä ns. neuvonnan harmaalle alueelle, eli tarvittaessa auttaa yrittäjää enemmän kuin mitä ko. palveluun virallisesti sisältyy.

Innovaatiopolitiikan painotukset maaseutualueilla

On tunnettua, että parhaat ideat syntyvät useimmiten silloin, kun niitä osaa vähiten odottaa. Luova prosessi on usein tunnistamaton ja ennustamaton jopa työn tekijälle itselleen, ulkopuolisesta tarkkailijasta puhumattakaan. Innovaatiot tulevat usein sieltä, mistä niitä, ainakin innovaatiojärjestelmän piirissä, vähiten osataan odottaa. Monet merkittävät innovaatiot ovat saaneet alkunsa ns. autotallitasolta. Silti suomalainen innovaatiojärjestelmä keskittää voimavaransa kasvu- ja kärkiyritysten palvelemiseen. Suomessa jätetään siis tietoisesti hyödyntämättä merkittävä osa maan innovaatiopotentialista. Kasvu- ja kärkiyrityksiä painottava innovaatiopolitiikka ei ole ehjä kokonaisuus. On selvää, että isolla yrityksellä on paremmat resurssit ottaa uusi idea käyttöön lisäarvoa tuottavaksi, mutta lukumääräisesti mikroyrityksiä on kuitenkin moninkertaisesti enemmän (kts. taulukko 1).

TAULUKKO 1. Tietoja suomalaisista yrityksistä vuonna 2008 (Lähde: TOL 2008, Tilastokeskus)

Yrityksen henkilöstömäärä	Yrityksiä kpl	Yritysten henkilöstömäärä	Yritysten liike-vaihto 1000 €
0 - 4	284 502	291 269	42 988 469
5 - 9	18 487	118 552	20 599 884
10 - 19	9 444	125 317	27 273 654
20 - 49	5 422	161 807	38 332 546
50 - 99	1 517	104 351	27 212 318
100 - 249	924	141 536	36 740 783
250 - 499	363	125 429	43 472 266
500 - 999	185	128 404	42 245 834
1000+	108	305 550	117 725 478
Yhteensä	320 952	1 502 213	396 591 231

Innovaatiopolitiikan painotus kasvuyrityksiin menee sikäläkin pieleen, että yleensä ensin syntyy idea ja vasta sen jälkeen mahdollinen innovaatiosta aiheutuva kasvu. Painottaessaan toimintaansa kasvuyrityksiin innovaatiojärjestelmä on myöhässä. Suurin hyöty ulkopuolisesta avusta on idean kehittämissuunnitelmien, eli ajassa ennen kasvua. Idean kehittämissuunnitelmien vaihe on erityisen herkkää aikaa mikroyrityksille: hyvistäkin ideoista ei tule innovaatioita, jos ulkopuolista apua ei ole saatavissa oikeassa muodossa riittävän aikaisessa vaiheessa.

Menestyvien kaupunkiseutujen innovaatioympäristössä on varaa kohdentaa innovaatiojärjestelmän palveluja valikoiden, esimerkiksi painottaen voimakkaasti kasvu- ja

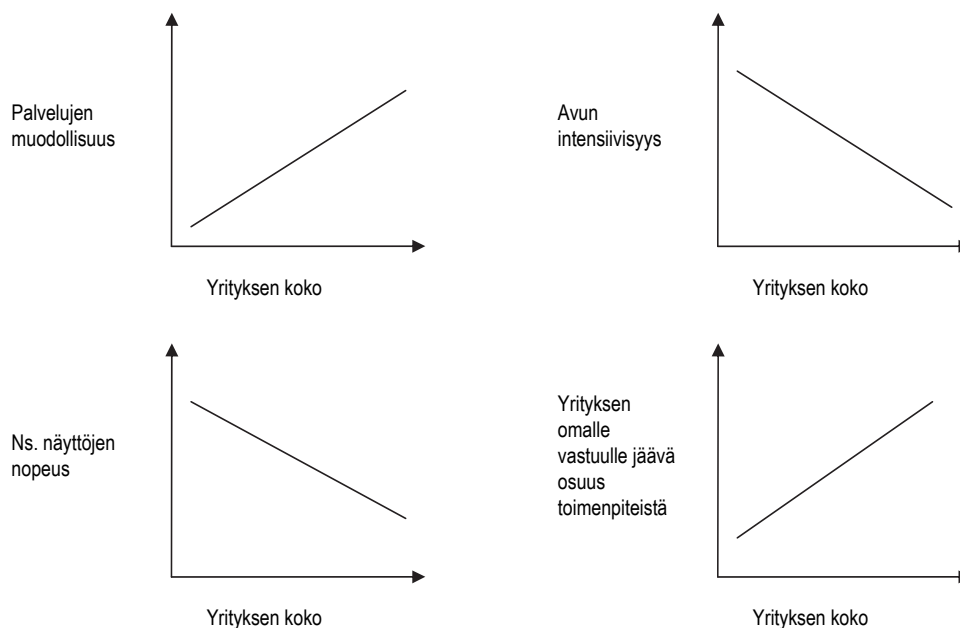
kärkiyritysten tarpeita. Valikointiin on varaa, koska yrityksiä on tarpeeksi ja ne kasvavat riittävästi valikoinnista huolimatta. Alenevan väestökehityksen maaseutualueilla on kuitenkin vaikeampaa perustella innovaatiojärjestelmän valikoivia ominaispiirteitä. Etenkin maaseutualueilla innovaatioympäristöjen pitäisi toimia niin, että kaikille yrityksille, aktiivisuudesta ja koosta riippumatta, on tarjolla niille sopivia palveluja.

Johtopäätöksiä

Mikroyritysten näkökulmasta voidaan sanoa, että suomalainen innovaatiojärjestelmä elää ns. omaa elämäänsä lähes täysin irrallaan ruohonjuuritason yritystoiminnasta. Innovaatiojärjestelmän tarjoamat palvelut eivät juurikaan perustu mikroyritysten tarpeisiin, tiedotuksessa käytetään tarpeettoman vaikeaa kieltä ja lisäksi innovaatiopolitiikan painotuksilla näkyvästi lähes hyljeksitään tavallisia kasvuhaluttomilta vaikuttavia mikroyrityksiä, joiden lähiajan päätavoite on työllistää itsensä. Innovaatiojärjestelmä ei juurikaan ole kiinnostunut mikroyrityksistä, vaikka niissä piilee valtava innovaatiopotentiaali.

Yrityksen kokoa ei pitäisi käyttää indikaattorina innovaation merkittävyydelle. Innovaatioita syntyy kaikenlaisissa ja -kokoisissa yrityksissä. Myös niissä yrityksissä, jotka eivät käytä innovaatiojärjestelmän palveluja. Mikroyrityksille suunnattuja innovaatiopalveluja ei pidä suunnitella ns. kirjoituspöytätyönä, vaan suunnitteluvaihe tulisi toteuttaa aidosti laajapohjaisen ja yrittäjälähtöisen prosessin kautta. Prosessissa on turha kikkailla taustateorioilla ja menetelmäpohdinnoilla, viisainta on mennä yrittäjien luo ja kysyä asiat suoraan. Räikein kohtaamani esimerkki em. asian lähes totaalista ymmärtämättömyydestä oli erään mikroryttäjille suunnatun kehittämishankkeen loppuraportissa ollut lause: *Hanke ei saavuttanut osallistujamäärätavoitteitaan, koska yrittäjät eivät ymmärtäneet osallistua hankkeen järjestämiin tilaisuuksiin.*

Kuvassa 2. on suuntaa antavia kaavioita mikroryttäjyystävällisen innovaatiojärjestelmän ominaispiirteistä. Pieni yritys tarvitsee epämuodollisempia ja intensiivisempiä palveluja, nopeampia näyttöjä palvelujen toimivuudesta sekä pidemmälle menevää palvelua.



KUVA 2. Mikroryttäjyystävällisen innovaatiojärjestelmän palvelutarjonnan ominaispiirteitä.

Etenkään alenevan väestökehityksen maaseutualueilla ei ole varaa harrastaa kasvu- ja kärkiyrityksiin painottuvaa ns. rusinat pullasta -innovaatiopolitiikkaa. Innovaatiojärjestelmän pitää ymmärtää oma roolinsa avustavana toimijana ja siten osata rakentaa palvelunsa aidon asiakaslähtöisyyden pohjalle. Mikroyritys tarvitsee pelkän tiedon välittäjän sijasta ns. innovaatiokummin, joka kulkee yrittäjän rinnalla koko prosessin ajan.

Suomen innovaatiokilpailukyvyyn kannalta olisi erittäin tärkeää, että innovaatiojärjestelmällä olisi toimivat yhteydet myös mikroyrityksiin ja erityisesti ns. hiljaisten ideoiden haltijoihin. Innovaatiojärjestelmään pitäisi rakentaa toimintoja, joilla tavoitettaisiin myös nykyiseen järjestelmään passiivisesti suhtautuvat yritykset. Suomen globaali kilpailukyky tulee merkittävästi heikkenemään, jos käytössä olevan innovaatiojärjestelmän toiminta rakentuu tulevaisuudessakin lähes yksinomaan aktiivisten kasvu- ja kärkiyritysten tarpeiden pohjalle.

Suomalainen innovaatiopolitiikka on liian samankaltaista kuin elinkeinopolitiikka. Elinkeinopolitiikassa on mahdollista pelata ns. varman päälle ja painottaa kehittämisresursseja kasvu- ja kärkiyrityksille, koska yritysten kasvupotentiaalin analysointiin on olemassa lukuisia työkaluja. Innovaatiopolitiikan pitäisi kuitenkin olla luonteeltaan lähes päinvastaista, koska innovaatioon johtavan idean syntyapaikkaa ja -aikaa on mahdotonta ennakoida. Jos innovaatiopolitiikassa pelataan varman päälle, ollaan väistämättä myöhässä ja sen lisäksi merkittävä osa innovaatiopotentialista jää hyödyntämättä. Innovaatiojärjestelmän pitäisi tarjota mahdollisimman kattava kokoelma eri kokoisille yrityksille sopivia palveluja. Jos verrataan innovaatiojärjestelmän palvelupalettia perinteiseen heinäharavaan, niin nykyisessä haravassa vain osa piikeistä on ehjiä. Tai oikeammin voidaan sanoa, että kaikkia piikkejä ei ole vielä edes asennettu paikoilleen.