

Dataosuuskunnan perustamisen monet kysymykset

2.4.2024

Dataosuuskunta-hanke järjesti 18.12.2023 webinaarin *Keskeiset päätökset dataosuuskunnan perustamisessa*. PI-johtamiskoulun toimitusjohtaja Pauli Keräsen teemana oli, mitä oleellisia asioita tulee tietää dataosuuskunnan, ja oikeastaan minkä tahansa osuuskunnan perustamisessa. Webinaari oli jatkoa aikaisemmalle webinaarille *Mikä on dataosuuskunta ja miten sillä tehdään uutta liiketoimintaa?*, jossa luotiin liiketoimintaideaa dataosuuskunnalle.

Perustaminen pähkinänkuoressa

Tämänkertainen webinaari alkoi osuuskunnan perustamisen vaiheilla. Osuuskunta määritelmänä on itsenäinen oikeushenkilö, ja sen voi perustaa yksin tai useamman luonnollisen tai oikeudellisen henkilön kanssa. Eli myös yhdistykset ja yritykset voivat perustaa osuuskunnan, ja dataosuuskunnassa yhteisöjäsenet voisivat olla aika luonteviakin. Näin voidaan ottaa mukaan esimerkiksi palveluntarjoajia, laitevalmistajia tai ostajia, jolloin yhteistyö tiivistyy. Jäsenten lisäksi osuuskunnassa voi olla myös osakkaita.

Osuuskunnalla ei enää nykyisellään ole vähimmäismäärävaatimusta osuuspääomassa. Rahaa pitää kuitenkin olla, ilman sitä ei perustaminen ja toiminnan käynnistäminen ole mahdollista. Osuuskunnan perustamisasiakirjoja ovat perustamissopimus ja säännöt. Sääntöjä kannattaa olla enemmän kuin vähimmäismäärä. Tämä helpottaa toimintaa pitkällä aikavälillä ja ongelmatilanteissa. Osuuskunnan perustamisesta lisää löydät Pellervon Osuuskunnan perustajan oppaasta ja perustamisilmoituksen täyttöohjeet löytyvät YTJ:n nettisivuilta.

Ketä halutaan jäseniksi?

Osuuskunta itse määrittää, keitä hyväksytään jäseneksi. Usein osuuskunnat ovat avoimia yhteisöjä, jolloin kaikki halukkaat hyväksytään jäseneksi, mutta jäseneksi pääsemiselle voi olla myös ehtoja. Jäsenyyttä pitää osuuskuntalain mukaan hakea kirjallisesti hallitukselta, mutta tästä voidaan poiketa.

Osuuskunnan fokus vaikuttaa siihen, ketä jäseniksi halutaan. Dataosuuskunnan jäsenistöstä syntyikin paljon keskustelua. Halutaanko jäseneksi vain maa- ja metsätalouden harjoittajia? Yleisö koki, ettei ainakaan pelkästään näistä koostuvaa. Dataosuuskunta tulee tarvitsemaan erilaisia resursseja, kuten rahaa, koneita ja osaamista. Olisiko luonnollista, että näiden resurssien toimittajia tulisi mukaan jäseneksi? Osuuskunta muodostaa neuvotteluvoimansa jäsenistön avulla, mikä tulee myös ottaa huomioon jäsenkriteereitä mietittäessä. Pohdinnoissa todettiin, että parhaimmat menestymismahdollisuudet osuuskunnalla on, kun sen jäsenillä on yhteiset intressit. Aluksi voisi olla tarpeen saada osuuskuntaan kannatusjäseniä eri yhdistyksistä ja yrityksistä, ns. advisory boardiksi.

Toiminta on muutakin kuin liikevaihtoa

Osuuskunnan toiminnan tarkoitus kannattaa miettiä huolella, sillä sen muuttaminen tarkoittaa sääntömuutosta, joka vaatii 2/3 äänienemmistön. Uusia liiketoimintamahdollisuuksia mietittäessä tulee niiden mahtua toiminnan tarkoituksen toimialamääritelmiin. Eli tarpeeksi laaja, mutta riittävän napakka toimialamääräys on tarpeen. Perinteinen kaikki laillinen liiketoiminta ei ole suositeltava, sillä se rajoittaa toimivaltaa, eikä osuuskunta löydy tietyn alan toimijoita etsiessä. Toimiala vaikuttaa jossain määrin myös investointimahdollisuuksiin.

Dataosuuskunnan toimintamallia pohdittiin keskustelussa monelta kantilta. Onko se esimerkiksi datan jalostusta ja miten se toteutetaan? Tehdäänkö datasta vain analyysit ja niiden tulokset myydään ostajalle? Datan laatu koettiin tärkeäksi kilpailutekijäksi, ja se on ostajanäkökulmastakin tärkeää. Mutta toiminta on muutakin kuin rahaa. Toiminnalla pitää saada aikaan luottamus jäsenten, yhteistyökumppaneiden ja asiakkaiden suuntaan, että osuuskunta hoitaa asiat niin kuin pitää. Tästä hyvänä esimerkkinä on datan hallinta: käsitelläänkö esimerkiksi datan mahdollisesti sisältämiä henkilötietoja oikein? Osuuskunnan tehtävänä on myös pitää jäsenet kartalla, mitä ympärillä tapahtuu. Näin pystytään reagoimaan yhdessä muuttuviin tilanteisiin, muun muassa lainsäädännön muutoksiin. Jäsen voi tällä tavoin siirtää riskiä osuuskunnan hoidettavaksi.

Menestys vaatii johtajuutta ja taloustaitoja

Koska tässä ollaan synnyttämässä uutta liiketoimintaa, niin toiminta ei ole välttämättä heti luontevaa. Dataekosysteemien ja datatalouden mahdollisuuksien valjastaminen osuuskunnan tarpeisiin on laaja kokonaisuus, minkä toteutus herätti useita kysymyksiä keskusteluissa. Miten toimitaan eri asiakasryhmissä? Miten maksimoidaan neuvotteluvoima ja osuuskunnan vahvuus? Kuka sääntöasioissa pitää neuvotteluvaltaa ja infoaa jäseniä? Mikä on operatiivisen johdon arvolupaus jäsenille dataosuuskunnassa? Onko

osuuskunnalla toimitusjohtaja, ja käytetäänkö advisory boardia, eli neuvottelukuntaa, osuuskunnan apuna? Ja onko tästä oikeasti aineksia liiketoiminnaksi? Nämä kysymykset ovat vain pieni osa kaikesta, mihin dataosuuskunnan johdon pitää löytää vastaus ja myös vakuuttaa jäsenet, asiakkaat ja muut tahot sen toimivuudesta.

Osuuskunnan toiminta on muutakin kuin liiketoimintaa, mutta ilman rahavirtoja toiminta tyrehtyy aika äkkiä. Yksinkertaisin vaihtoehto on, että jäsenet myyvät raakadatansa dataosuuskunnalle. Osuuskunta jalostaa tämän datan ja antaa sen jäsenille, mutta myös myy sitä eteenpäin. Keskusteluissa ei kuitenkaan nähty järkeä siinä, että jäsenten raakadataa vain jalostetaan, ja jalostetun datan myynnistä saatu lisäarvo palautettaisiin jäsenille. Tässä tulee myös kysymys, että miten estetään eriarvoistuminen datan osalta, kun jokaisella on eri määriä erilaatuista dataa. Ja tarvitseeko kaikkien jäsenten ylipäätään toimittaa dataa osuuskunnalle? Dataosuuskunta voisi myös tuottaa dataan liittyvää turvallisuutta, kuten anonymisointia. Datan tai datasta johdettujen analyysien myynnissä ulkopuolisille on helppoa se, että saman tuotteen voi myydä moneen kertaan. Osuuskunnan kautta jäsenet saavat skaalaetua, kun myydään kerralla isompia dataeriä, kuin mitä yksittäisellä jäsenellä on. Mutta halutaanko myyntiä rajoittaa jotenkin, esimerkiksi myytävien analyysien käyttöoikeuksien osalta? Ja onko datan hinta sama, jos sitä myy yksi ja sata kappaletta?

Dataosuuskunnan käsikirja tulee apuun

Kun dataosuuskunnan perustamiseen liittyvät asiat on saatu suunniteltua ja laskelmat näyttävät toiminnan olevan liiketaloudellisesti kannattavaa, alkaa tarkempien suunnitelmien muodostaminen. Tähän kuuluu muun muassa tarkemman liiketoimintasuunnitelman hahmottelu, sopimusluonnosten laatiminen, markkinakartoituksen tekeminen sekä jäsenhankinnan aloittaminen. Tekemistä osuuskunnan perustamisessa on paljon ja siihen kannattaa perehtyä etukäteen mahdollisimman hyvin.

Dataosuuskunta-hankkeessa valmistuu tämän vuoden aikana dataosuuskunnan käsikirja, jossa vastataan dataosuuskunnan perustamisen erilaisiin kysymyksiin. Käsikirja tulee käsittelemään muun muassa maatilayrittäjien digitaalisen osaamisen vaatimuksia ja miten datatalous muuttaa maatilayritysten liiketoimintaa. Lisäksi se myös perehtyy osuuskuntamuotoisen liiketoiminnan perusperiaatteisiin, reiluun datatalouteen, dataliiketoimintaan ja dataosuuskunnan sääntömalleihin. Valmistuessaan käsikirjasta on suuri apu dataosuuskunnan perustamista harkitseville toimijoille.

Dataosuuskunta-hanke on Euroopan unionin osarahoittama.

Jussi Ylinen
Projektipäällikkö
SeAMK

Kirjoittaja toimii projektipäällikkönä Dataosuuskunta-hankkeessa ja on myös aktiivinen kasvinviljelijä.

Tämän tilaisuuden tallenne on saatavilla Luonnonvarakeskuksen ja Seinäjoen Ammattikorkeakoulun Youtube-kanavilla.

Lisätietoa hankkeesta löydät Luonnonvarakeskuksen ja Seinäjoen Ammattikorkeakoulun projektisivuilta.



