

Pienten yritysten innovoinnin esteet ja voimavarat

27.11.2024

Kartoitus Etelä- ja Keski-Pohjanmaalla sekä Satakunnassa 2024

InnovaatioSilta-hankkeessa haastateltiin yhteensä 60 mikro- ja pk-yritystä Etelä- ja Keski-Pohjanmaan sekä Satakunnan alueella. Haastattelu-urakkaan keväällä 2024 osallistuivat ammattikorkeakoulut SeAMK, Samk ja Centria. Haastattelun tavoitteena oli kartoittaa yritysten innovointikyvykkyyttä sekä -kulttuuria kuuden osa-alueen ja niiden sisällä yhteensä 25 kysymyksen avulla. Vastaajina oli useimmissa tapauksissa yrityksen omistaja-yrittäjä, mutta myös muuta johtoa. Vastaajat antoivat yritykselleen arvosanan jokaiseen kysymykseen välillä 1 – 5. Vastaajia pyydettiin pohtimaan arvosanaan päätymisen perusteita myös ääneen ja keskustellen. Näiden pohdintojen laadullinen analyysi antoi syvempää tietoa innovaatiokyvykkyyden esteistä ja voimavaroista.

Raportin koko laajuudessaan voit lukea InnovaatioSilta-hankkeen verkkosivuilta.

Jatkuva kehittäminen on elinehto elävälle

liiketoiminnalle

Ojasalo ym. (2014, s.12) toteavat jatkuvan kehittämisen olevan tärkeää ensiksikin kannattavuuden ja kasvun aikaansaamiseksi, henkilöstön motivaation ylläpitämiseksi sekä luonnollisesti uusien tuotteiden ja palvelujen tai kokonaisten liiketoimintamallien innovointiin, testaamiseen ja kaupallistamiseen. Edelleen, kehittämisen ylläpitäminen on tarpeen asiakkaiden kiinnostuksen ja siinä tapahtuvien muutosten ymmärtämiseen, kysynnän ennakoimiseen sekä uusien markkinoiden haltuunottoon, toiminnan tehostamiseen ja prosessien luomiseen sekä ongelmien ratkaisemiseen.

Ainakin ongelmia joka organisaatiosta löytyy, jopa yksinyrityksestä tai kasvua ja voittoa tavoittelemattomasta. Näin ollen kehittämisen motivaatio löytynee kaikkialta.

Jatkuva kehittäminen saikin InnovaatioSillan kartoituksessa ilahduttavasti parhaita arvosanoja. Haastateltavat haluavat ja pyrkivät pysymään kehityksen vauhdissa. Kun puhutaan bisneksen kehittämisestä, on teknologia yksi kärjessä olevista avainsanoista. Etelä- ja keskipohjalaiset sekä satakuntalaiset yrittäjät ovat mielellään mukana teknologian kehityksessä omien resurssiensa antamien mahdollisuuksien mukaan. He myös kokevat, että nykytilanne teknologian osalta on heidän yrityksissään hyvä ja ajan tasalla. Monen yrityksen teknologian vaatimukset ja mahdollisuudetkin tulevat valmiina päämiehiltä tai toimeksiantajilta.

Kehittyminen on vaikeaa ja miltei mahdotonta yksin, koska silloin näkökulma ja osaaminenkin ovat kovin rajallisia. Haastateltavat ovat mestareita verkostojen ylläpitämisessä ja uusien verkostojen luomisessa, joten tiedon vaihto on aktiivista

Yllätyksiin varautuminen kaipaa systemaattisuutta

Kartoituksen tuloksena voidaan todeta, että pienten yritysten kehittämisen esteet ja voimavarat sekä itse annetut arvosanat innovointikyvykkyydestään ovat hyvin samankaltaiset riippumatta toimialueesta, kotipaikasta, toimialasta tai yrityksen koosta henkilöstön määrällä mitattuna.

Kartoituksen yksi tärkeimmistä havainnoista oli, että systemaattisuuden puute ilmeni läpi koko aineiston, oli sitten kysymys henkilöstön osaamiskartoituksesta, kouluttamisesta, asiakaskyselyistä, budjetoinnista, tiedon jakamisesta tai tulosten seurannasta. Systemaattisuuden puute aiheuttaa yleisesti tulipalojen sammuttelua, kun asioihin reagoidaan vasta, kun tarve tunnistetaan. Silloin ollaan useimmiten jo myöhässä, joka johtaa nopeisiin valintoihin sillä hetkellä tarjolla olevista mahdollisuuksista. Yleensä ne eivät ole parhaimpia tai edullisimpia.

Moni yrittäjä perusteli suunnitelmien puutetta nykyajan nopealla muutostahdilla ja viime aikojen yllättävillä tapahtumilla, joiden vuoksi ennustaminen ja suunnittelu on vaikeaa. Se on totta, mutta ei poista suunnitelmien tarpeellisuutta ja hyödyllisyyttä. Aktiivisen ennakoinnin pohjalta on hyvä tehdä suunnitelmia, joissa on monta vaihtoehtoa, perustuen vähintään kahteen eri skenaarioon. Silloin ollaan varautuneita erilaisiin tilanteisiin ja yrittäjän laiva kulkee aallokossa eteenpäin, vaikka keinunta ja ryske olisikin kovaa.

Prosessit koettiin usein rajoittaviksi ja hankaliksi, eivätkä ne olleet tuttuja tai juurikaan käytössä. Viimeistään yrittäjän sairastuessa tai henkilöstön vaihtuessa, sijaisen tullessa taloon tai uuden omistajan astuessa yrityksen ohjaksiin, prosessien olemassa- ja käytössä oleminen säästää aikaa ja vaivaa. Prosesseja kannattaa kehittää käytännön toteuttajien kanssa, keräämällä systemaattisesti ja mieluummin anonyymisti henkilöstön ideoita. Tässä toimii vaikkapa aivan yksinkertainen idealaatikko tai säännölliset kahdenkeskiset keskustelut. Tärkeää on, että ideat ja kehitysehdotukset toteutetaan tai kokeillaan aina, kun se on vain suinkin mahdollista.

Uudistusten onnistumisen seuranta sai matalia arvosanoja ja tavallisin peruste sen puuttumiselle oli kiire ja ajan puute. Seurannan avulla on kuitenkin mahdollista jopa nopeuttaa tulevia projekteja, kun kannattamattomat ja tehottomat vaiheet jätetään pois ja tehdään sitä, mistä on hyötyä. Mittarointi liittyy kiinteästi seurantaan. On hyvä tehdä mittareita esimerkiksi taloudelle, tuotantomäärille, hukan määrälle tai ajankäytölle. Usein käytetään mittaria, jossa jotain lukua tai tekijää verrataan toiseen. Mittaamalla ja systemaattisella seurannalla saavutetaan varmasti parempaa ennustettavuutta, kun prosessi on saatu käyntiin ja muutama luku on olemassa.

Asiakkaisiin ja markkinoihin liittyvistä kysymyksistä ilmeni, että asiakastyytyväisyyttä on useimmissa yrityksissä tehty joskus, mutta ei säännöllisesti eikä ehkä pitkään aikaan. Systemaattisuuden puutetta perusteltiin aikaan tai henkilöresursseihin vedoten. Tyytyväisyyskyselyn puute ei ehkä ole kaikista vakavin ongelma, sillä reklamaatioiden määrästä tai menekin kehittymisestäkin voi päätellä paljon. Asiakastarpeiden selvittäminen on tulevaisuutta ja kehittämistä ajatellen tärkeämpi teema. Niiden selvittäminen oli varsin vieras asia. Asiakastarve, palaute, hiljaiset signaalit, trendien ja kilpailun seuraaminen antavat hyvät eväät liiketoiminnan ja henkilöstön osaamistarpeen, sekä tietenkin teknologian kehittämisen suunnitteluun.

Kilpailijoita tunnistettiin huonosti. Moni totesi, ”ettei meillä ole oikein kilpailua”. Mikäli kilpailijalla tarkoitetaan saman alan yritystä samalla alueella, näin voi ollakin. Mutta kilpailija, joka tulee asiakkaiden kulutuskäyttäytymisen muuttumisen mukana jostain aivan avaruudesta, onkin se, joka pääsee yllättämään.

Havaintojen pohjalta laaditaan kevätkaudelle 2025 kuusiosainen verkkokoulutus, jonka suunnittelusta ja toteutuksesta vastaa Satakunnan ammattikorkeakoulu (Samk).

Artikkeli on osa InnovaatioSilta: PK-yritykset ja AMK:t yhdessä yli innovaatioesteiden -hanketta, joka saa rahoituksen TEMin Toimintaympäristön kehittämisavustuksena Keski-Suomen ELYn kautta.

Aila Hemminki
asiantuntija, TKI
SeAMK

Salla Kettunen
projektipäällikkö
SeAMK



Kuva: Sana innovaatio tuntui monen haastateltavan mielestä vieraalle, asiaa oli helpompi kuvailla muilla sanoilla.

Lähde

Ojasalo, K., Moilanen, T., & Ritalahti, J. (2014). *Kehittämistyön menetelmät. Uudenlaista osaamista liiketoimintaan* (3. uudistettu painos). Sanoma Pro Oy.