

# Ideasta liike



Olli Mankonen auttaa teknologiayrityksiä alkuvaiheessa.

Turku Science Parkin yrityshautomossa aloittaa vuosittain kymmenkunta uutta teknologiayritystä. Noin puolet liikeideoista on ICT-alalta. Kaikkiaan työpaikkoja on vuodesta 1989 lähtien syntynyt yli 900.

**Yrityshautomon palveluista hyöty** eniten vasta aloittamassa oleva yritys, jonka liikeidea pohjautuu korkeatasoiseen teknologiaan ja osaamiseen. Hautomo toimii aktiivisena kehityskumppanina yritykselle.

- Hyvällä yritysideoilla on kasvu- ja kehityspotentiaalia, eikä se tähtää jo valmiiksi erittäin kilpailuille markkinoille.

Hyvin mielellään aloittavalla yrityksellä saisi olla myös kansainvälisyys suunnitelmissa ja halua oppia ja kehittyä lisää, kertoo yrityskehityksestä vastaava johtaja **Olli Mankonen**.

Hautomon kautta on mahdollista saada asiantuntijapalveluita ja neuvoja liiketoiminnan käynnistämiseen ja kehittämiseen, tilat aputoimintoihin yrityksen käyttöön ja rahallista tukea alkuvaiheen kuluihin. Hautomo toimii sparraajana ja verkoston luonnin apuna. Yrityshautomoon tulee vuosittain kuutisenkymmentä liikeideaa. Vähän yli puolet niistä on ICT-alalta, toinen puolikas jakautuu biotieteiden ja muun teknologian kesken.

- ICT-ideoissa on hajontaa karkeasti kolmelle alueelle. Ohjelmistoihin, internetin sovelluksiin ja digitaaliseen mediaan perustuvia. Varsinaista laitteiden teknologiakehitystä on vähemmän. Uutena ilmiönä täällä on joitakin digi-tv -teknologiaan liittyviä yrityksiä, sanoo Mankonen.

Viime vuonna esihautomovaiheeseen hyväksyttiin 18 yritysidea, joista käynnistyi ja siirtyi varsinaiseen hautomoon 13 yritystä. Liiketoiminta ja kontaktit asiakaspintaan pyritään aloittamaan mahdollisimman aikaisessa vaiheessa. Yli puolella nykyisistä hautomoyrityksistä on jo alusta lähtien ollut kansainvälistä toimintaa.

- Esihautomossa luodaan liiketoimintasuunnitelma ja budjetti, kartoitetaan rahoitustarpeita ja perustetaan yritys. Kun asiakaspotentiaalin kartoitus ja toiminnan fokusointi on tehty, osa yrityksistä jää vain käynnistymättä, mikä on luonnollista.

- Tuotekehitys on teknologia yrityksissä jatkuva, ei voi olettaa että kehitetään tuote täysin valmiiksi ennen kuin lähdetään markkinoimaan sitä, vaan asiakaskohtaamisen tulisi tapahtua mahdollisimman aikaisessa vaiheessa, ettei lähdä kehitystyössä väärään suuntaan. Ensimmäisenä vuonna olisi hyvä olla jotain myyntiä, vaikka usein se on vielä pientä. Toisena vuonna saadaan jo merkittävämpää kauppaa ja kolmantena vuotena tavoite on ainakin 0-tulos, sanoo Mankonen.

Turun yrityshautomon toimii Kupittaaalla, mutta toiminta-alueena on koko Varsinais-Suomi. Yritys voi vuokrata tilat hautomosta, mutta se ei ole välttämätöntä. Hautomossa aloittaminen on sikäli helppoa, että aula- ja kokouspalveluita on saatavilla, puhelin- ja tietoliikenneyhteydet ovat valmiina ja lähistöllä on paljon yrityksiä, joiden palveluita voi käyttää hyväkseen. Yrityshautomon kautta voi saada myös suosituksia asiantuntijoista, joiden käyttämisestä on ollut hyviä kokemuksia. Uusi yrittäjä pystyy näin käyttämään aikaansa tehokkaasti oman ideansa kehittämiseen liiketoiminnaksi.

- Usein idea muuttuu ja täsmentyy alkuvaiheessa, kun mietitään toimintastrategioita. Siihen vaikuttaa esimerkiksi, valitaanko toimintatavaksi ohjelmistopaketti vai avoimen lähdekoodin käyttö ja siihen liittyvien palveluiden tarjoaminen tai jokin muu tapa toimia.

Turun yrityshautomossa on käynnistynyt kaikkiaan 169 yritystä, monet ovat kasvaneet nopeasti, kuten Digium, Neoxen Systems, Petrimed, Pharma Test Services, Stick-Tech, IT Mill, Pusatec, Bio Tie Therapies ja Hormos Medical, yksi uusimpia on Hibox. Monet liikeideat ovat lähtöisin yliopiston tai korkeakoulun tutkimuksista. Kasvun takia seuranta on hiukan hankalaa, koska monet yrityksistä sulautuvat toisiin. Kaksi kolmasosa hautomosta lähteneistä yrityksistä toimii edelleen itsenäisinä tai yritysoston jälkeen osana suurempaa yritystä työllistäen nykyään 600 henkilöä. Kaiken kaikkiaan työpaikkoja on 19 toimintavuoden aikana syntynyt noin 900.

# toimintaan

**Verkkopalveluja media-alalle** kehittävä Avoltus Oy on kahden miehen, **Sami Vaskurin** ja **Ville Jantusen** yritys. Toiminta lähti käyntiin 2002 pienimuotoisena oman työn ohessa, vuodesta 2005 toiminta on ollut päätoimista.

- Meillä oli paljon verkkopalveluihin liittyvää osaamista ja kova hinku yrittämään. Kypsyttelimme ideoita muun työn ohessa kolmisen vuotta ja siirryimme sitten yrityshautomoon, kertoo Vaskuri.

- Keskityimme media-alan verkkopalveluiden sisältöhallintaan, josta meillä oli kokemusta. Pääsimme vanhojen kontaktien kautta sopimukseen Aller Julkaisut Oy:n kanssa. Matkan varrella asiakkaiksi on tullut muitakin lehtitaloja sekä Suomesta että Norjasta ja Ruotsista.

- Yrityshautomossa kuvio selkiytyi ja olemme saaneet hyviä neuvoja erityisesti kaupankäyntiin. Liiketoimintamahdollisuuksia alalla on, mutta myyntityön opettelussa on teknologiaustalla ollut eniten työtä. Asiakasta pitää osata kuunnella, eikä päästää toimin-

**Oppimisympäristö verkossa** on Web-Learning International WebLi Ltd Oy:n toiminnan idea. Kehitys lähti Oulun yliopiston kasvatustieteiden professorin **Pertti V.J. Yli-Luoman** tutkimuksesta. Yritys on toiminut Yrityshautomossa vajaan vuoden ja päässyt jo kahden ensimmäisen tuoteversionsa kanssa kaupankäyntiin.

- Olen tutkinut oppimistuloksia ja todennut, että sosiaalinen ympäristö ja opetustilanteeseen liittyvä keskustelu ovat merkityksellisiä oppimisen kannalta. Porukalla jaetaan kokemuksia ja asioiden ymmärtäminen syvenee, sanoo Yli-Luoma.

Web-Learning kehittää Internetissä toimivia oppimisympäristöjä. Yksi tuotteista on verkkoluokka, jossa voi opettajan lisäksi olla 16 opiskelijaa paikalla. Kaikki osanottajat kuulevat esityksen ja näkevät toisensa on-line videona samanaikaisesti virtuaaliluokassa. Havaintomateriaalina voi käyttää powerpoint-esityksiä tai piirtää ja kirjoittaa virtuaaliselle fläppitalulle. Opettaja voi jakaa puheenvuoroja ja kaikki osanottajat voivat esittää omia tiedostojaan luokassa.

- Ohjelmisto toimii kuin videoneuvottelu, mutta laiteinvestointeja ei tarvita. Riittää kun pääsee nettiin ja päätelaitteeseen voi liittää webbikameran. Tarkoitus on, että opettajatkin osaavat helposti käyttää sitä ja sovellus on ohjelmisto- ja käyttöjärjestelmävapaa, kertoo toimitusjohtaja **Rauno Arasola**.

Sovellusalueita on myös opetuksen ulkopuolella, esimerkiksi yritysten neuvotteluissa. Kokeiltu on

taa ryönsyilemään. Erityisesti **Juha Achrénin** käytännön kokemuksesta ICT-yrityksistä on ollut paljon hyötyä.

Avoltuksen henkilömäärä on kasvanut kolmessa vuodessa kuuteen, jonkun verran vaikeutta on ollut löytää hyviä tekijöitä. Kasvu on tapahtunut tulorahoituksella. Hautomon avulla haettiin tukea TE-keskukselta yrityksen käynnistykseen ja tuettuja asiantuntijapalveluita.

- Toisten hautomoyritysten kanssa olisi ehkä voinut olla enemmän yhteistyötä ja saada hyvää vertaistukea, vaikka tietysti tämä on kiinni myös omasta aktiivisuudesta. Päivääkään emme ole katuneet, tämä oli erittäin hyvä valinta, vaikka lähdimmekin aika ohuelle asiakaspohjalle. Tuoteideoita syntyy lisää matkan varrella ja kehitystä seurataan koko ajan, sanoo Vaskuri.

myös yliopiston väitöstilaisuuteen osallistumista etänä. Ensimmäiset kaupat ovat toteutuneet yritysasiakkaille, vaikka kiinnostusta on ollut paljon myös opetuspuolella. Kielikoulutukseen on jo käynnistetty yhteistyökuvioita Pietarin suunnalla ja Yli-Luoman kontaktiverkon kautta yhteyksiä kasvatustieteen ammattilaisiin löytynee muiltakin suunnilta.

- Olemme päässeet hyvin alkuun, kiinnostusta tuotteille on. Yrityshautomo on ollut meille todella hyvä järjestelmä. Tietoa on haettava paljon, ja siihen olemme saaneet apua. TE-keskuksen kautta saimme myös hautomotukea. Kolmannen tuotteen rahoitusta aiomme anoa Tekes-projektina ja tavoitteemme on saada neljä tuotetta valmiiksi tämän vuoden loppuun mennessä, sanoo Arasola.

Web-Learning työllistää tällä hetkellä toimitusjohtajan ja ohjelmistokehittäjä **Esa Koskisen** päätoimisesti, lisäksi useita myyjiä provisiopohjalta.



Sami Vaskuri kehittää verkkopalveluita media-alalle.



Pertti V.J. Yli-Luoman (vas.) oppimistutkimuksesta lähtenyt yritys on jo päässyt tekemään kauppoja nettiopiskelusovelluksista. Keskellä Rauno Arasola, oikealla Esa Koskinen.

**mania** ANNE KORTELA