

UUSIA MAHDOLLISUUKSIA VERKOSTOITUMALLA JA YHTEISTYÖLLÄ

- Yksinyrittäminen vai verkostoyrittäisyys?



Kuopio 30.5.2007

Tuija Toivola
KTT, tutkimuspäällikkö

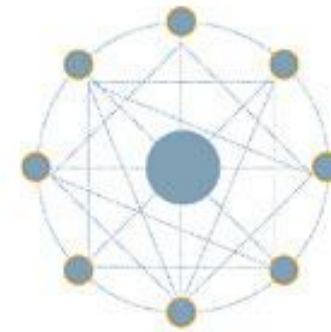


SISÄLTÖ

- § Miksi uusia toimintamalleja yrittäjyyteen?
- § Mitä on verkostoyrittäjyys?
- § Millainen on verkostoyrittäjä?
- § Verkostomainen toimintatapa ja verkostoitumisen polku
- § Tulevaisuuden yrittäjä

Miksi uusia toimintamalleja yrittäjyyteen?

Yritykset eivät yksin, pelkästään omilla resursseilla pärjää



Verkostotalous

- § kansainvälistyminen
 - § kiristynvä kilpailu
- § osaaminen
- § innovatiivisuus -uudet ratkaisut
- § yritysten välisen yhteistyön kasvu
 - § yritykset riippuvaisia toistensa osaamista ja resursseista
 - § liiketoimintamalleilla keskeinen merkitys kilpailussa ja menestyksessä
 - verkostot, kumppanuussuhteet, strategiset ratkaisut



Yrittäjyyden uusi toimintamalli

§ ennen: perinteinen yrittäjyys

- § itseoppinut yrityksen perustaja pyörittää itsenäisesti ja muista riippumattomana yrityksen liiketoimintaa
- § yritykset haluavat itse rakentaa oman menestyksensä
- § yrittäjyudessa korostuu vahvasti itsenäisyys ja halu pitää kaikki langat omilla käsissä

§ nyt: verkostoyrittäjyys

- § yritykset riippuvaisia toistensa osaamisesta ja resursseista
- § muut yritykset tukevat oman liiketoiminnan kehittymistä, ovat mahdollisuus, eivät uhka
- § erikoistutaan ja keskitytään omaan ydinosaamiseen
- § rakennetaan monipuolisia yhteistyöverkkoja



Peruskysymys:

§ kolme vaihtoehtoista tapaa organisoida liiketoimintaa:

§ tehdä itse

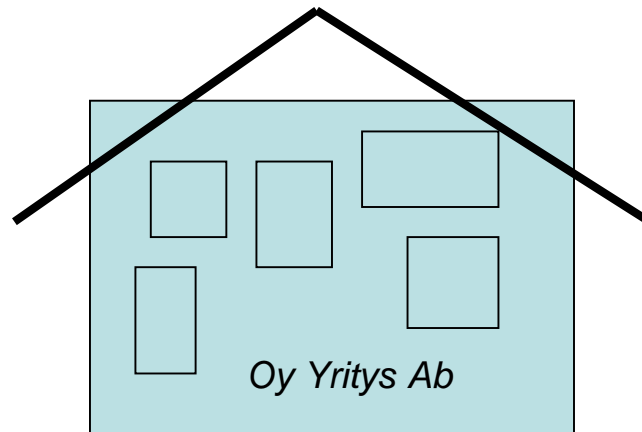
§ ostaa tai

§ liittoutua

§ yrityksen strateginen valinta!

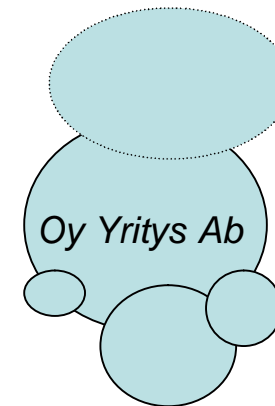


Verkostomalli



- yritys tekee kaiken itse
- omistaa itse kaikki yritystoiminnan osaajat ja toiminnot

VS.



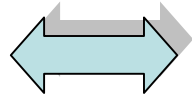
- verkostojen hyödyntäminen
- kumppanuudet



Verkostoyrittäjyys –*uudenlaista yrittäjyyttä*

Yrittäjä

- § Avoimuus ja aktiivisuus
- § Luottamus
- § Luovuus ja riskin ottaminen
- § Mahdollisuuksiin tarttuminen, rohkeus ja ennakkointi
- § Tiedon ja kokemusten jakaminen
- § Kyky rakentaa, kehittää ja johtaa verkostoja
- § Uudenlaiset roolit (esim. veturi)



Yritys

- § Keskittynyt ydinosaamiseen
- § Liiketoiminta perustuu verkostoihin
- § Kasvu ja kehittyminen verkostojen kautta ja kanssa
- § Ympäristössä potentiaalisia kumppaneita (henkinen ympäristö tärkeä)
- § Toimintamalleina: kumppanuudet, veturiyrittäjä (ketjuttaminen) ja yhteisyrittäjä



Miksi kannattaa verkostoitua? - kukaan ei pärjää yksin

- § lisää resursseja
- § mahdollisuus keskittyä omaan ydinosaamiseen
- § mahdollisuus kasvaa ja oppia yhdessä muiden kanssa
- § mahdollisuus jakaa riskiä
- § kansainvälistyminen helpottuu
- § uusia asiakkaita ja uutta liiketoimintaa
 - § kynnys kasvuun ja uuden kehittämiseen madaltuu



Verkostoitumisen vaiheet

- 1) tarjotaan yhdessä asiakkaalle tuote tai palvelukokonaisuutta
 - § olemassa olevat tuotteet tai palvelut

- 2) kehitetään uusi tuote tai palvelu yhdessä
 - § vaatii sitoutumista ja investointia

- 3) Yhteinen tuotemerkki, yhteisyritys
 - § esim.
 - § vientimarkkinoille yhdessä
 - § kootaan alueellinen tuotepaketti
 - § markkinointiyhteistyö
 - § asiakkaalle näkyy vain yksi yritys, jonka takana on yritysrypäs



Verkostomainen toimintatapa- kumppanuus

- § syvälinen ja pitkäaikainen yhteistyö
- § keskinäinen luottamus tärkeää
- § tiedon jakaminen- avoimuus
- § yhteinen ongelmien ratkaiseminen
- § investointi yhteistyöhön, yhteistä kehittämistä
- § molemmat tai kaikki hyöttyy



Uusi ajattelu ja uudet toimintamallit - TULEVAISUUDEN YRITTÄJYYS

- a. Yrittäjyys on sosiaalista ja yhteisöllistä toimintaa
 - vuorovaikutus ja tiimityö
 - projektinhallinta ja asiakassuhdetaidot
- b. Tarvitaan sekä substanssiosaamista että liiketoimintaosaamista (yksilö-yritys-verkosto)
- c. Kumppanuudet keskeinen toimintamalli
- d. Yrittäjälle uudenlaisia rooleja
 - verkoston rakentaja, johtaja ja kehittäjä
- e. Verkostot ja kumppanuudet *uudistumisen, kasvun, oppimisen ja kansainvälistymisen välineenä*
 - kokonaisvaltaista palvelua ja uusia tuote- ja palveluratkaisuja



K IITOS!

