

Aalto Start-Up Center juhli ensimmäistä 15 vuottaan: Yrittäjyys on ihanaa

13.09.2012

Hymyt olivat herkässä, kun Aalto Start-Up Center juhli ensimmäistä 15 vuottaan uusissa tiloissa Salmisaaren Energiakuja 3:ssa. "Ovet auki kasvulle" -teemalla järjestetty juhla keräsi täyden salillisen yhteistyökumppaneita, rahoittajia sekä ennen kaikkea entisiä ja nykyisiä hautomoyrittäjiä.

Start-Up Centerin juuret ovat Caduceus-hautomossa, jonka Helsingin kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskus perusti 15 vuotta sitten. Nykyisin tutkimusjohtajana Pienyrityskeskuksessa toimiva KTT **Markku Virtanen** laati ensimmäiset suunnitelmat, haki rahoituksen ja oli valitsemassa kuutta ensimmäistä yritystä.

Pienyrityskeskuksen johtaja **Pentti Mustalampi** muistutti, että hautomo on ollut yksi parhaista yksikön kehittämistä toimintamuodoista.

"On syntynyt suomalainen yrityshautomomalli, joka on Euroopan mittakaavassakin mittava 80 yrityksellään. Kaikkiaan 600 hautomoyritystä on kulkenut hautomomme kautta. Aalto Start-Up Center on kustannustehokas tapa synnyttää uusia työpaikkoja uusiin yrityksiin."

Tulokset puhuvat puolestaan

Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun dekaani **Ingmar Björkman** muistutti, että yrittäjyyden tukeminen on ollut keskeisessä roolissa innovaatioyliopistoksikin kutsutussa Aalto-yliopistossa.

"Haluan kiittää tahoja, jotka ovat olleet yrityshautomomme taloudellisena ja henkisenä tukena. Erityisesti haluan kiittää Uudenmaan ELY-keskusta ja Helsingin kaupungin elinkeinotoimea. Olen varma, että uusia lisäharppeuksia voi tapahtua yrittäjyyden tukemisessa Aalto-yliopistossa."

Johtaja **Petri Knaapinen** Uudenmaan ELY-keskuksesta palautti mieliin, että Aalto Start-Up Centeriä on tukenut koko sen historian eri vaiheissa silloinen TE-keskus, nykyinen ELY-keskus.

"Toiminta on ollut mahdollisuuksia luovaa ja sitä kautta tehokasta. Vaikka ESR-rahoitusta uudistetaan ja kehitetään, uusia avauksia yritysten kehittämistoimiin kaivataan."

Kasvuyritykset inspiroivat ja innostavat

Sarjayrittäjä **Kyösti Kakkonen** kertoi omasta yrittäjän urastaan, joka lähti alkuun kahden opiskelijajojan otettua mittavan lainan voidakseen ostaa turpeennostokaluston. Ideana oli luoda itselle kesätyöpaikka. Kolmen vuoden päästä yritys oli nopeasti kasvava ns. gaselliyritys.

"Yritys alkoi, kun loimme velkarahalla itsellemme sesonkiluonteiset työpaikat sääriippuvaisella toimialalla asiakkaana yksi tilaaja."

Sittemmin Tokmanni-kauppaketjun sadan suurimman suomalaisyrityksen joukkoon kasvattanut Kakkonen arvioi, että tärkeintä yrittäjälle on itsensä haastaminen, kokeileminen ja uuden oppiminen. Tällä hetkellä hän on mukana 24 yrityksessä 10-100 prosentin omistajuudella.

"Kun lähdän mukaan start-up -yritykseen, tärkeää on tarkastella liikeideaa. Mutta täysin ratkaiseva tekijä on yrittäjän tai toimitusjohtajan uskottava persoona. Menestyvä liiketoiminta on kiinni yrittäjässä itsessään. Taitava kippari pystyy luotsaamaan aluksen tyynille vesille kaikissa olosuhteissa."

Kakkonen halusikin osaltaan nostaa hautomoyrittäjien omanarvontuntoa heidän kohdatessaan tulevaisuudessa pääomasijoittajia.

"Menestys ilman työtä tulee ensin vain sanakirjassa."

Roviassa muutos on haaste

Pienyrityskeskuksen tutkimusjohtaja KTT **Jari Handelberg** väitteli keväällä. Hänen mukaansa jähmeät järjestelmät saattavat jarruttaa kasvuyritysten syntyä. Hän kuvasi kasvuyrityksen taivalta käyttäen esimerkkinä tilaisuuden yllätysvierasta.



Rovio Entertainment Oy:n toimitusjohtaja **Mikael Hed** kertoi yrityksen vaatimattomasta alkutaipaleesta ASUCin edeltäjän New Business Centerin tiloissa. Tilaa oli 21 neliötä, palkkaa maksettiin 250 euroa kuukaudessa ja tietokoneet kasattiin vanhoista. Mutta mukana olleiden neljän osajan intoa tehdä maailman parhaita mobiilipelejä se ei lannistanut.

"Olen edelleen mukana samasta syystä. Yrittäjäyys on hauskaa. Missään muussa en koe saavani samanlaista löytämisen ja oppimisen iloa. Muutokseen sopeutumista on jokaisen yrittäjän tarpeellista osata. Haluan ylläpitää kulttuuria, jossa sopeudutaan muutokseen ja pyritään oppimaan uutta."

Yritys kävi lähellä konkurssia, mutta selvisi selkeyttämällä strategiaansa ja varautumalla tekemään entistä enemmän kehitystyötä. Nyt yli 500 työntekijän huippuvauhtia kasvavaa ja kansainvälistyvää yritystä johtava Hed kokee Pienyrityskeskuksen yrityshautomon antaneen Roviolle paljon.

"**Jakke Peltonen** sanoi aikanaan, että 80 prosenttia hautomoyrityksistä jäi elämään. Ajattelin, että toivottavasti mekin olemme siinä kategoriassa aikanaan. Pienyrityskeskus auttoi meitä paljon. Hautomo tekee erittäin tärkeää työtä ja mukana on tärkeitä toimijoita."

Hautomossa kasvaa menestystarinoita

Hautomoyrityksistä **Jarkko Kotola** Exakti Oy:stä on kehittänyt puolitoista vuotta neuromarkkinointia eli havainnoinut, mitä ihmisen aivoissa tapahtuu hänen nähdessään vaikkapa videoita, logoja tai pakkauksia.

"Hautomoympäristössä voi luoda verkostoja, olla osa yhteisöä ja osallistua koulutuksiin. Tärkeää on myös lähteä mahdollisimman aikaisin tapaamaan asiakkaita ja mahdollisia yhteistyökumppaneita. Jos epäonnistuu, se kannattaa tehdä mahdollisimman nopeasti."

Exakti Oy löysi asiakkaan aiemmin hautomossa olleesta, käyttötutkimusten tekoon erikoistuneesta Adage Oy:stä.

"Tärkeää on, ettei jäädä toimistoon nysväämään, vaan verkostoidutaan ja tehdään kauppaa yritysten kesken. Asiakkaat eivät jonota toimistolle, joten pitää hakea uusia mahdollisuuksia ja kumppanuuksia. On tärkeää käyttää puhelinta enemmän kuin sähköpostia ja tavata asiakkaita", hyvässä nousukiidossa olevan Adagen tutkimusjohtaja **Raino Vastamäki** muistutti.

Notava Oy sai alkunsa Nokia-taustaisten osajien halusta kokeilla yrittäjäyttä. Yritys on kehittänyt operaattoreille mahdollisuuksia hyödyntää wifi-verkkoa, kun mobiilidatan määrä kasvaa.

"Aalto Start-Up Center on täysin uniikki paikka, jonne on kiva tulla ja josta on hirveä lähteä. Täällä on käsittämättömän hymyilevä dream team, unelmatiimi. Toivottavasti olemme juhlimassa viiden vuoden kuluttua ja voimme kertoa silloin 100 miljoonan liikevaihdosta",

varatoimitusjohtaja **Timo Eriksson** kiitteli projektijohtaja **Marika Paakkalan** vetämää Aalto Start-Up Centeriä.

Estime Oy innostui tulemaan hautomoon 2003, koska siellä oli tarjolla mentorointia, sparrausta, toimitilat ja hautomotukea.

"Olimme hautomossa niin kauan kuin mahdollista. Pois lähtiessä tingimme vielä halvalla mukaan kalusteet. Nuukailu on ollut avaintekijä yrityksemme kasvussa", partner **Tuomas Hyvärinen** muisteli.

Tomi Halosen tultua yrityksen toimitusjohtajaksi 2008 alkoi yrityksen strateginen kehittäminen.

"Aloimme tarjota palveluita maksukykyisille asiakkaille, ajoimme telemyyntiyksikkömme alas ja organisoimme johtoryhmätyöskentelyn."

Googlen kanssa yhteistyötä tekevän yrityksen vakiintumisen aika alkoi 2011. Nyt asiakkaana on noin sata yritystä, jotka haluavat parantaa Internet-liiketoimintaansa.

"On tärkeää, että yrityksessä ovat kunnossa henki, luottamus, kunnioitus muita kohtaan ja kommunikaatio."

Yksi Start-Up Centerin yhteistyökumppaneista, Nordea, halusi jakaa juhlan kunniaksi 5000 euroa yhdelle hautomoyritykselle. Palkintoshekin vei mukanaan Saunayoga-yritys. Yritys vakuutti raadin sillä, että sen tuotekonsepti on sovellettavissa kotimaasta globaaleille markkinoille.

Nordea antoi myös Start-Up Centerin jaettavaksi viidelle yritykselle yhteensä 5000 euroa, jotta ne voivat ostaa tarvitsemiaan palveluita.

Yrittäjämäinen iltajuhla huipentui ASUCissa olevan Digital Living -yrityksen ja Pienyrityskeskuksen yhteisen cover-bändi Helium-kuoron esitykseen. Ovet auki kasvulle -juhla oli samalla tämänvuotinen perinteinen Pienyrityskeskuksen Elojuhla.

Teksti ja kuva: Päivi Kapiainen-Heiskanen