Kasvu Open Oy 30.4.2018

Lutakonaukio 7

40100 JYVÄSKYLÄ

Kasvu Open Oy:n lausunto hallituksen esityksestä eduskunnalle laiksi alueiden kehittämisestä ja kasvupalveluista. Ja case esimerkki Kasvu Openista – uudenlaisesta kasvupalveluliiketoiminnasta

Hallituksen esityksessä eduskunnalle laiksi alueiden kehittämisestä ja kasvupalveluista ja eräiksi siihen liittyvistä laeista on käsitelty laajasti uudistuksen lähtökohtia, toteuttamisvaihtoehtoja ja vaikutuksia sekä vertailtu sisältöä muiden maiden tapaan toimia. Tavoite vähästä sääntelystä on hyvä asia ja se tukee maakunnan itsehallintoa sekä alueiden tarpeet huomioon ottavaa yritysten palveluita ja alueen kehittämistä. Uudistuksessa tavoitteena täytyy olla todellinen byrokratian karsiminen, toiminnan sujuvoittaminen, mikä parantaa yritysten halukkuutta ja aktiivisuutta toimintansa kehittämiseen.

Mielestämme esitetyistä vaihtoehdoista paras olisi toteuttamisvaihtoehto 3. Siinä maakunta voisi itse tuottaa kasvupalveluita ainoastaan markkinapuutetilanteessa yhtiönsä kautta. Kilpailullisella monituottajamallilla palvelumarkkinat avautuisivat ja kasvupalveluliiketoimintaa syntyisi välittömästi. Maakunnan ei tule tuottaa palveluita itse, jos palveluntuottajia alueelta löytyy. Laissa olisi selkeästi määriteltävä keinot markkinapuutetilan toteamiseksi. Kasvupalveluissa ja alueiden kehittämisessä ei ole hyvä, jos ratkaisua haetaan vain yhtiöittämällä maakunnan palveluja.

Toteuttamisvaihtoehto 3 mahdollistaa myös todellisen markkinoiden avautumisen yrityksille, tehokkaimman tavan palveluiden tuottamiseen ja uuden kasvupalveluliiketoiminnan syntymiseen.

Tarjouspyyntöjen on oltava sopivan suuruisia, että tarjouksia saadaan monelta toimijalta ja syntyy aito kilpailutilanne. Valintakriteeristö ei saa olla liian byrokraattinen ja vaikea, jottei sillä suljeta hyviä toimijoita pois.

Mielestämme tavoitteena täytyy olla sujuvat kasvupalvelut ja alueiden ketterä kehittäminen. Maakunnan kehittämisrahasto, AIKO-rahoitus ja muut sen tyyppiset ketterät rahoitusinstrumentit säilyvät maakunnissa jatkossakin. EU:n rahoittamat EAKR- ja ESR-hankkeet ovat yrityksille ja kehittäjäorganisaatioille liian raskaita ja varsin byrokraattisia eivätkä taivu innovatiivisiin kokeiluihin.

Kasvu Open on esimerkki tehokkaasta, ketterästä, yleishyödyllisestä ja voittoajakamattomasta kasvupalveluliiketoiminnasta

Kasvu Openin tarina alkoi jo vuonna 2011 ja sen tavoitteena on alusta alkaen ollut tehdä yrityskehittämisen vallankumous. Keskiössä on yrityksen liiketoiminnan kehittäminen, joka on yrityksille aina maksutonta.

Kasvu Openin sparrausprosessi on sovellettu Jyväskylän yliopiston kasvuyritystoiminnan professori Marko Sepän kehittämästä Kasvun Kiitorata -metodista. Sepän metodin perusidea on tuoda samaan aikaan koolle eri alojen huippuasiantuntijoita, joiden intensiivisen sparrauksen lopputuloksena voidaan tarkastella kokonaisvaltaisesti yrityksen tilannetta. Sparraustilanteessa käydään läpi ainakin tuotteistaminen/markkinointi, tiimi/johtaminen, kasvurahoitus ja juridiset kysymykset, sillä ne kaikki liittyvät toisiinsa. Asiantuntijoiden sparrauksen kohteena on kasvuyritys, joka on väistämättä murroksessa ja kasvuvaiheessa hyvät neuvot ovat kalliit. Sepän keskeisen idean mukaan prosessissa pyritään löytämään kasvuhaluisille yrityksille uusia kanssayrittäjiä ja “osaamissijoittajia” – sitä, että yritys saa kasvunsa tueksi täsmäosaamista ja laajenevan omistuspohjan.

Valtakunnallinen, vaikuttava ja ainutlaatuinen
Kasvu Open on Suomen suurin ja vaikuttavin pk-yritysten sparrausohjelma, jossa yritysten menestys ja kasvu alkavat hyvästä ideasta, vahvasta uskosta, tekemisen palosta ja sitoutuneesta tiimistä. Näin on alkanut myös Kasvu Openin oma tarina Keski-Suomen kauppakamarissa vuonna 2011. Ensimmäisenä vuonna mukaan haki 35 yritystä, joista sparraukseen valittiin 10. Kuluva vuosi on jo kahdeksas vuosi ja Kasvu Open on kasvanut Suomen suurimmaksi ja vaikuttavimmaksi yritysten kasvun sparrausohjelmaksi. Vuosina 2014-2018 jälkeen olemme herättäneet kasvukipinän yli 3500 yrityksessä ja asiantuntijoiden sparraukseen on päässyt 1652 yritystä.

Pk-yritysten kasvu on Suomen suurin mahdollisuus
Me uskomme, että kasvu kuuluu kaikille – ihan jokaiselle kasvunnälkäiselle yritykselle pääkaupunkiseudulta aina Lappiin saakka. Tämän vuoden päätyttyä yritykset sekä kokemuksensa ja kontaktinsa likoon laittavat asiantuntijat eli Kasvu Openin termien mukaan ”kasvumyllärit” ovat kohdanneet yhteensä 20 500 kertaa. Se, jos mikä, on uskomaton joukkosijoitus osaamiseen ja verkostoihin. Mylläreiden pro bono -hengessä tehty talkootyö on kaiken keskiössä ja jokaisesta kohtaamisesta on yritykselle hyötyä. Mukaan hakeneiden yritysten keskimääräinen liikevahto oli vuonna 2017 1,43 miljoonaa euroa. 81 % yrityksistä haluaa laajentua kansainvälisille markkinoille. Sparraus on mukaan valituille **yrityksille aina maksutonta.**

Kehittämistä jokaisen yrityksen tarpeet huomioiden
Tuotamme todellista lisäarvoa keskittymällä yritysten liiketoiminnan kehittämiseen. Arvoinamme ovat avoimuus, läpinäkyvyys ja luottamuksellisuus kaikessa tekemisessä. Vaikka Kasvu Openissa kilpaillaan yritysten kesken, emme palkitse toteutuneesta kasvusta, vaan etsimme eniten kasvupotentiaalia omaavia kasvunnälkäisiä yrityksiä kaikilta toimialoilta. Sparraustilanteessa kannattaa olla mahdollisimman avoin ja rehellinen – siitä ei sakoteta, vaan pikemminkin se kertoo, miten asetetut kasvutavoitteet ovat saavutettavissa. Toimiakseen tehokkaasti Kasvu Open tarvitsee vahvan verkoston kasvunnälkäisiä yrityksiä, asiantuntijoita eli mylläreitä sekä alueellisia ja valtakunnallisia kumppaneita. Kasvu Openiakin enemmän näitä kasvun tekijöitä tarvitsee koko Suomi.

Kehittämisen kärjessä yli 3 vuotta toimineet teolliset pk-yritykset
Kasvu Openin tuotekehitysvaiheessa vuosina 2011 – 2013 mukana sparrauksessa oli erityisesti ICT-alan Startup-yrityksiä. Sen jälkeen olemme onnistuneet siirtämään painopistettä jo pidempään toimineisiin pk-yrityksiin. Vuonna 2017 näitä Start again -yrityksiä oli 60 % hakijoista ja toimialoista teollisuus oli noussut ohjelmistot ja ICT-alan rinnalle. Omistaja- ja sukupolvenvaihdokset ovat juuri niitä hetkiä, jolloin Start again -yritys voi lähteä kasvu-uralle. Haluamme Kasvu Openissa kannustaa ja sparrata teollisia pk-yrityksiä kasvuun koko maassa Helsingistä Lappiin saakka
.
Yleishyödyllinen ja voittoa jakamaton yhtiö
Keski-Suomen kauppakamarin kasvuyritysvaliokunta vastasi vuosina 2011 – 2013 Kasvu Open -metodin testauksesta ja tuotekehityksestä. Vuonna 2014 Kasvu Open laajeni valtakunnalliseksi kasvuohjelmaksi ja Keski-Suomen kauppakamari vastasi 2014-2016 vuosina ohjelman valtakunnallisesta toteutuksesta ja kehittämisestä. Vuonna 2016 kauppakamari perusti **yleishyödyllisen ja voittoa jakamattoman tytäryhtiön** Kasvu Open Oy:n, jonka vastuulla on vuodesta 2017 lähtien ollut valtakunnallisen Kasvu Open -sparrausohjelman toteutus. Keski-Suomen kauppakamari omistaa yhtiön osakkeista enemmistön ja se tulee säilymään kauppakamarin tytäryhtiönä. Yhtiön muut osakkaat ovat Jyväskylän kaupunki, Kasvun Roihu Oy ja Aava & Bang Oy.

30 Kasvupolulla mukana 450 yritystä
Vuonna 2018 Kasvu Open on suurempi kuin koskaan aiemmin. Yli 200 alueellisen ja toimialakohtaisen yhteistyökumppanin kanssa toteutamme yhteensä 30 Kasvupolkua koko maassa. Noin puolet Kasvupoluista ovat alueellisia ja puolet toimialakohtaisia. Tavoitteemme tänä vuonna on, että 1000 yritystä hakee ohjelmaan ja lähettää meille kasvusuunnitelmansa. Näistä hakemuksista Kasvupolkujen tuomaristot valitsevat kullekin polulle sparraukseen pääsääntöisesti 15 yritystä. Kaikkiaan siis 450 yritystä tapaa kukin kahden kiitoratapäivän aikana kymmenen ”kasvumylläriä”, jotka haastavat ja sparraavat yrityksen kasvusuunnitelmaa kokonaisvaltaisesti ja antavat myös verkostonsa yritysten käyttöön. Sparratuista yrityksistä valitaan 100 eniten kasvupotentiaalia omaavaa yritystä valtakunnallisiin Kiitoratapäiviin, joissa yritykset tapaavat vielä yhdeksän huippuasiantuntijaa lisää ja jatkaa ohjelman finaaliin, Kasvu Open Karnevaaliin 24. – 25.10.2018 Jyväskylä Paviljonkiin. Muille 350 yritykselle tarjoamme mahdollisuuden osallistua teemoitettuihin **maksuttomiin** Kasvu Invitation -työpajapäiviin. Tämän vuoden teemoja ovat mm. myynti- ja markkinointi, talousjohtaminen, kansainvälistyminen, tiimin rakentaminen ja kasvun rahoitus.

Kasvu Open Oy:n ja Kasvupolkujen rahoitus
Kasvu Open Oy n. 600.000 euron liikevaihto muodostuu valtakunnallisista kumppanituotoista ja se vastaa sparrausohjelman johtamisesta, viestinnästä ja kehittämisestä. Kasvu Open Oy vastaa myös 100 finalistiyrityksen valtakunnallisten Kiitoratapäivien kustannuksista ja päätapahtuman, Kasvu Open Karnevaalin, toteutuksesta. Yhtiössä on töissä pieni ja tehokas viiden henkilön tiimi. Valtaosa kumppaneista ovat yksityissektorin yrityksiä, jotka rahoituksellaan ja työpanoksellaan mahdollistavat ohjelman toteutuksen. Julkinen valtakunnallinen Finnveralta tuleva rahoitus on vuonna 2018 vain 50.000 euroa.

Kasvupolkujen toteutuksesta vastaavat jyväskyläläiset yritykset Kasvun Roihu Oy ja Aava & Bang Oy. Kasvupolut toteutetaan avaimet käteen periaatteella ja yhden Kasvupolun hinta on kaikille kaikille sama 19.000 € +alv ja tila- ja tarjoilu- sekä matkakulut. Kasvupoluilla on yhteensä yli 200 alueellista tai toimialakohtaista kumppania, jotka yhteensä n. 600.000€ rahoituksella mahdollistavat 30 kasvupolun toteutuksen koko maassa. Kasvun Roihu Oy ja Aava & Bang Oy kokoavat ja hankkivat rahoituksen itsenäisesti kullekin Kasvupolulle ja laskuttavat suoraan polkujen toteutuksesta kunkin Kasvupolun kumppaneita. Kasvu Open Oy vastaa Kasvupolkujen valtakunnallisesta viestinnästä ja laadunvalvonnasta.

Asiantuntijoidemme panostus on merkittävä ja Kasvu Openin myllärit tekevät 1 200 henkilötyöpäivää talkootyötä vuoden aikana. Joka neljäs mylläri jatkaa yritysten neuvonantajina tai hallitustyöskentelyssä. Myllärit antavat osaamisensa lisäksi myös arvokkaat ja laajat verkostonsa yritysten käyttöön. Sparrausprosessimme on onnistunut, sillä 95 % mukana olleista yrityksistä suosittelee Kasvu Openia muille yrityksille.

Kasvu Open Oy

Uljas Valkeinen
toimitusjohtaja