

# Oma Yritys

kauppalehti.fi/yritykset

# Koulutuksen kautta kasvua ja kukoistusta

Aalto-yliopisto istuttaa pienten yritysten johtajat ja isojen organisaatioiden asiantuntijat samalle koulunpenkille.

Paula Launonen  
klyritys@kauppalehti.fi

Täydennyskoulutusyksikkö *Aalto PRO*:n projektipäällikkö **Anne Kallio** on tyytyväinen. Hän uskoo, että helmikuussa 2014 käynnistyvä *Euroopan sosiaalirahaston* ja *Uudenmaan ELY-keskuksen* rahoittama koulutusohjelma on ainutlaatuinen.

"Kun samaan koulutukseen osallistuu yrittäjiä, pienten ja keskisuuren yritysten johtajia sekä isoista organisaatioista pienyrityksiin suunnistavia asiantuntijoita, erilaiset kokemukset kohtaavat ja tuottavat lisäarvoa."

**KALLION** mukaan Liiketoiminnan kehittäjän menestyksen avaimet -koulutuksen taustalla on Suomen elinkeinoelämän rakennemuutos, jonka myötä pienten ja keskisuuren yritysten työllistävä merkitys kasvaa.

"Moni isossa organisaatiossa kannuksensa hankkinut osaaja haluaa

## Pikkufirmaan siirtyvän korporaatioihmisen 10 käskyä

1. Sovella ison firman ammattimaisia malleja omaan mittakaavaasi.
2. Palkkaa huippuosaajia, älä parhaita kavereitasi.
3. Kutsu hallitukseen liike-elämän kovimmat nimet.
4. Sparraa ideoitasi toisinaajattelijoiden kanssa.
5. Vahvista johtajuuttasi – et ole enää ekspertti vaan esimies.
6. Opettele tekemään sihteeriin hommat.
7. Osta tietotekniikan, taloushallinnon ja markkinoinnin palvelut.
8. Määrittele strategia ja noudata sitä.
9. Ole ketterä, mutta älä tuhlaa energiaasi poukkoiluun.
10. Unohtaa vaatimattomuus ja etene rohkeasti päämääräsi.

joko perustaa oman yrityksen tai siirtyä pienemmän firman palvelukseen. Haluamme antaa valmiuksia, joilla hyppy järeästä koneistosta ketterämpään sujuu mahdollisimman tehokkaasti."

Koulutuksen sisältö perustuu viime kesän ja kuluvan syksyn aikana järjestettyihin työpajoihin, joissa uusimaalaiset yritykset määrittivät pk-yrityksen avainhenkilöiden keskeisiä taitoja.

"**TÄRKEINTÄ** on ymmärtää ison ja

pienen firman kulttuurierot", Kallio painottaa.

Siinä missä asiantuntija tai poma on korporaatioissa tottunut it-osaston, henkilöstöhallinnon ja assistenttien palveluihin, pienyrityksessä asioita on tehtävä itse tai ostettava. Ison yrityksen propellipään on myös sopeuduttava aiempaa vauhdikkaampaan tuotekehitysyhtymään.

"Pienen ja keskisuuren yrityksen taloudellinen pohja ei todennäköisesti kestä vuosikausien kehitysprojekteja, vaan innovaatiot on saatava nopeasti markkinoille ja tuottamaan rahaa."

**KALLIO** kuvailee pk-yrityksen avainhenkilön roolia ristiriitaiseksi. Asioita on hallittava omien kompetenssijarvojen ulkopuolelta, mutta tuottamattomaan nyhertelyyn ja "teen itse kaiken" -sankariyrittäjyyteen ei kuitenkaan pidä sortua.

"Tähdenlento voi hyyytä alkumetreille, jos strategia ja isot linjat hukkuvat päivittäisrutiineihin ja tulipalojen sammutteluun."

**LIIKETOIMINNAN** kehittäjän menestyksen avaimet -koulutuksessa vahvistetaan myös johtamistaitoja. Kallio toteaa, etteivät bisneksestään hurmioituneet visionäärit aina muista, että megamenestyksen tarvitaan hyvää yhteistyötä yhtä lailla firman sisällä kuin kumppaniverkostoissa.

"Siinähan se haaste onkin, että miten saada aika riittämään johtamiselle. Vaikka yritys on pieni, toki siellä pitää käydä kehityskeskusteluja ja delegoida tehtäviä. Niin pien-

tä firmaa ei olekaan, että johtaminen voisi olla pelkästään epävirallista tiedonvälitystä kahvipöydässä", Kallio havainnollistaa.

**HELMIKUUSSA** käynnistyvä koulutus on osa laajempaa Aalto PRO:n Top Leader -projektia. Hankkeessa kehitellään rekrytointityökalua, jo-

ka aikanaan tulee julkisesti yrittäjien vapaaseen käyttöön.

"Rekrytoinnit voidaan tehdä mututuntumalla, kun ajatellaan, että

perehtyminen papereihin, perusteelliset haastattelut ja testaamiset vievät liikaa aikaa ja rahaa", Kallio toteaa.

Kun on kiire, ja sähköposti jumittuu työpaikkailmoitukseen vastajien viesteistä, Kallion mielestä on pelkästään inhimillistä, että hom-

maan otetaankin tuttujen suositteluma hyvä tyyppi ilman sen syvempiä selvityksiä.

"Väärän ihmisen nimittäminen

## Liiketoimintaosaajaksi neljässä kuukaudessa

Liiketoiminnan kehittäjän menestyksen avaimet -koulutuksessa jokainen osallistuja tekee kehityshankkeen yritykselleen ajankohtaisesta aiheesta. Projektipäällikkö **Anne Kallio** luettelee mahdollisia teemoja: Lisää myyntiä, enemmän voittoa Tuottavuuden parantaminen Oikeat kyvyt oikeisiin tehtäviin Johtajuuden arviointi ja kehittäminen Toimintaketjun kehittäminen Myynnin johtaminen ja kehittäminen **Koulutus** käynnistyy helmikuussa 2014 ja päättyy toukokuussa. Kuuden lähipäivän lisäksi ohjelma sisältää henkilökohtaisia valmennusta sekä etätyöskentelyä. Koulutus on tarkoitettu Uudellamaalla toimivien pk-yritysten johdolle ja suuryrityksistä pk-sektorin johtotehtäviin siirtyville asiantuntijoille. Mukana otetaan 20 nopeinta. Mikäli kiinnostusta riittää, ensi vuonna järjestetään kaikkiaan kolme Liiketoiminnan kehittäjän menestyksen avaimet -koulutusta. **Hinta** on noin 2 000 euroa. **Lisätietoja** ja ilmoittautuminen: [www.aaltoopro.aalto.fi/menestyksen-avaimet](http://www.aaltoopro.aalto.fi/menestyksen-avaimet)

**AJATTELE ISOSTI.** Pienen firman ketteryys yhdistyneenä ison firman ammattimaisiin toimintamalleihin synnyttää kilpailuetua. Yritysjohdtoa täydennyskouluttava Anne Kallio kannustaa pieniä ajattelemaan riittävän isosti heti alusta alkaen.

on pienelle yritykselle kohtalokkaampi virhe kuin isolle, joten suosittelemme ammattimaisia prosesseja myös henkilövalintoihin."



TINA SOMERPURO/KL