



Turun yliopisto
University of Turku

YRITTÄJYYSEKOSYSTEEMI ALUEELLISEN YRITTÄJYYDEN EDISTÄJÄNÄ

Case: Turun talousalue

Liiketaloustiede, yrittäjyyden
pro gradu -tutkielma

Laatija:
Niko Karinen

Ohjaajat:
YTM Sanna Ilonen
KTT Jarna Heinonen

11.6.2018
Turku



Turun kauppakorkeakoulu • Turku School of Economics

Turun yliopiston laatujärjestelmän mukaisesti tämän julkaisun alkuperäisyys on tarkastettu Turnitin OriginalityCheck -järjestelmällä.

Sisällys

1	JOHDANTO	7
1.1	Johdatus aihepiiriin	7
1.2	Tutkielman tavoite ja tutkimuskysymys	9
1.3	Tutkielman rakenne.....	9
1.4	Tutkielman rajaukset ja käsitteelliset lähtökohdat.....	9
2	YRITTÄJYYSEKOSYSTEEMI	13
2.1	Yrittäjyyskosysteemin käsitteellinen tausta.....	13
2.2	Yrittäjyyskosysteemin rakenne	14
2.2.1	Politiikka.....	16
2.2.2	Rahoitus	16
2.2.3	Kulttuuri	17
2.2.4	Markkinat.....	18
2.2.5	Osaaminen	19
2.2.6	Tukitoiminnot ja tukeminen	19
2.3	Osa-alueiden vuorovaikutus, seuraukset ja vaikutukset yrittäjyyskosysteemissä	20
2.3.1	Kulttuuristen, sosiaalisten ja materiaaalisten ominaisuuksien vuorovaikutus	22
2.3.2	Runko- ja systeemiset olosuhteet.....	24
2.3.3	Aktiivinen ja tuottava yrittäjyysprosessi – ja sen vaikutukset yrittäjyyskosysteemiin.....	25
2.4	Yksilöllinen kokonaisuus alueellisen yrittäjyyden kehittämisessä	27
2.4.1	Paikalliset lähtökohdat ja uniikkisuus	28
2.4.2	Julkisen sektorin rooli	30
3	TUTKIMUKSEN TOTEUTUS.....	31
3.1	Tutkimusmenetelmät ja tieteenfilosofiset taustat	31
3.2	Aineiston kerääminen ja analysointi	32
3.3	Tapaustutkimuksen kontekstin ja haastateltavien valinta	33
3.3.1	Turun yrittäjyyskosysteemi kontekstina	33
3.3.2	Haastateltavien valinta ja esittely.....	35
3.4	Luotettavuuden arviointi	36
4	YRITTÄJYYSEKOSYSTEEMI TURUN TALOUSALUEELLA	39
4.1	Haastateltavien näkemykset yrittäjyyskosysteemistä käsitteenä	39
4.2	Yrittäjyyskosysteemin rakenne Turun talousalueella eri osa-alueittain.....	41

4.2.1	Yrittäjyyspolitiikka.....	41
4.2.2	Julkinen ja yksityinen rahoitus.....	43
4.2.3	Yrittäjyyskulttuuri Turussa.....	46
4.2.4	Markkinat aloittavan ja kasvuhakuisen yrityksen näkökulmasta.....	47
4.2.5	Osaaminen Turussa	49
4.2.6	Yrittäjyden alueellinen tukeminen ja kannustaminen	51
4.3	Yrittäjyyskosysteemi ja sen merkitys alueellisen yrittäjyden kehittämisessä.....	53
4.3.1	Valtakunnallisesti painottuvat osa-alueet: politiikka, rahoitus ja markkinat.....	55
4.3.2	Alueellisesti painottuvat osa-alueet: osaaminen, kulttuuri ja tukeminen	56
4.3.3	Yrittäjyyskosysteemin osa-alueista aktiiviseen yrittäjyysprosessiin ja tuottavaan yrittäjyyteen	57
4.3.4	Aktiivisen yrittäjyysprosessin ja tuottavan yrittäjyden vaikutukset yrittäjyyskosysteemiin.....	59
5	YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET	62
	LÄHTEET	66
	LIITTEET.....	69

Kuviot

Kuvio 1	Yrittäjyyskosysteemin rakentuminen osa-alueista	15
Kuvio 2	Yrittäjyyskosysteemikokonaisuus	21
Kuvio 3	Turun yrittäjyyskosysteemin hahmotelma	34
Kuvio 4	Yrittäjyyskosysteemikokonaisuus Turussa	54

Taulukot

Taulukko 1	Liiketoimintaan liittyvien ekosysteemilähestymistapojen vertailua	11
Taulukko 2	Tutkimuksen haastattelut	35

1 JOHDANTO

1.1 Johdatus aihepiiriin

Yritykset ja yrittäjät ovat talouskasvun ratkaisevan tärkeä elementti (Pilinkiene & Maciulis 2014, 367; GEDI 2018). Ilman yrityksiä ja yrittäjiä, mitä tapahtuisi esimerkiksi työpaikkojen, innovaatioiden ja tuottavuuden kasvunäkymille? Taloudelliset tutkimukset yhdistävät yrittäjyyden ja erityisesti nopean kasvun yritykset parempaan työllisyyteen, bruttokansantuotteen kasvuun sekä pidemmän ajan tuottavuuden kasvuun menestyvän innovaatiotoiminnan lisäksi (Isenberg 2010, 42; Pilinkiene & Maciulis 2014, 367). Voidaan todeta, että yrittäjyydellä on välillinen vaikutus kansallisen kilpailukyvyn ja hyvinvoinnin positiiviseen kehitykseen (Auerswald 2015, 1; Pilinkiene & Maciulis 2014, 369).

On yleisesti tiedetty, että julkinen sektori voi panoksellaan edesauttaa yrittäjyyden positiivista kehitystä, mitä Isenberg (2010, 42) havainnollistaa esimerkkien kautta: kahvituotanto Ruandassa, kalatuotanto Chilessä, USB-muistien kehittäminen Israelissa ja Islannin innovatiiviset teknologiat 1970-luvulta lähtien. Kyseiset valtiot auttoivat rakentamaan suotuisia ympäristöjä, jotka tukivat ja ylläpitivät kasvuyrittäjyyttä (Isenberg 2010, 41–42). Kyseiset *yrittäjyyskosysteemit* ovat tulleet ajankohtaisiksi puheenaiheiksi sekä työkaluiksi rajatun maantieteellisen alueen korkean kasvupotentiaalin yrittäjyyden tutkimisessa (Isenberg 2010, 41–42; Spigel 2017, 49).

On esitetty, että ekosysteemisellä lähestymistavalla voidaan vaikuttaa kansalliseen kilpailukykyyn, tuottavuuteen sekä yrittäjyyteen, jotka kaikki ovat selittäviä tekijöitä vakaalla pohjalla olevalle talouskasvulle (Pilinkiene & Maciulis 2014, 369). On myös todettu, että ilman toimivia yrittäjyyskosysteemejä yliopistoissa tai tutkimuslaitoksissa tuotettu tai opittu tieto ei synnytä uutta liiketoimintaa, eikä vakiintunut elinkeinoelämä kykene uusiutumaan. Vastaavasti vakiintuneista yrityksistä pois siirtyvät osaajat tai yritysten strategioihin sopimattomat teknologiat tai aineettomat oikeudet eivät synnytä uutta liiketoimintaa ilman toimivia yrittäjyyskosysteemejä. (Mikkela & Salminen 2016, 5.) Esimerkiksi Japanin pääministeri Shinzō Abe on linjannut ekosysteemisen lähestymistavan merkityksestä seuraavasti:

*Ymmärsin vieraillessani vast'ikää Piilaaksossa, että tulevaisuuden innovaatiot syntyvät ekosysteemeissä, toisiaan syöttävissä yhteyksissä, erilaisten toimijoiden sekä ihmisten vuorovaikutuksissa. Kyse ei taida ollaakaan siitä, että japanilaiset olisivat jotenkin lähtökohtaisesti tai ajattelussaan hierarkkisia tai epäluovia, vaan siitä, **miten ympärillä olevat järjestelmät ja rakenteet toimivat**. Ekosysteeminen lähestyminen on Japanin tulevaisuuden voima. (Turkki, Teppo 2015.)*

Auerswaldin (2015, 1) mukaan useat valtiot ovat etsineet erilaisia poliittisia keinoja ja ohjelmia tukeakseen alueellista yrittäjyyttä, mutta usein nämä ovat perinteisesti rajoituneet suuremmin rahoituksellisiin ja yrittäjäkoulutuksellisiin keinoihin. Nykyisellään yhä kasvavissa määrin näitä pyrkimyksiä on ohjattu laajamittaisemmiksi strategioiksi, joiden tähtäimenä on luoda ja mahdollistaa yrittäjyyskosysteemi kaupunkialueen tasolla (Auerswald 2015, 1).

On haasteellista ymmärtää yrittäjyyskosysteemien rakennetta ja vaikutuksia yrittäjyysprosessiin, sillä teoreettinen tietämys, termistöt ja viitekehykset ovat nykyisellään suurimmilta osin puutteellisia (Spigel 2017, 49; Auerswald 2015, 18). Lisäksi syyseuraussuhteita ja perusteita ei ole laajalti tutkittu, mutta myös tutkimustulosten perusteella tehtyjä johtopäätöksiä on suhteellisen harvassa (Stam 2015, 1759). Pilinkiene & Maciulis (2014, 369) huomauttavat, että ei ole olemassa yhteistä mittauskeinoa, jolla voisi verrata eri ekosysteemejä keskenään tai edes arvioida yksittäisen ekosysteemin tehokkuutta. Näistä seikoista huolimatta akateemisessa keskustelussa on entistä yleisempää tarkastella korkean kasvun yrittäjyyttä tietyllä rajatulla alueella yrittäjyyskosysteemisen lähestymistavan kautta (Spigel 2017, 49). Toisaalta Stam (2015, 1762) on maininnut yrittäjyyskosysteemikirjallisuuden olevan ensisijaisesti käytännön toimijoille ja päättäjille – eikä niinkään akateemiselle tutkijayhteisölle. Mikkela & Salminen (2016, 1) lisäävät, että ekosysteemistä lähestymistapaa on sovellettu eri yhteyksissä elinkeino- ja innovaatiopoliittisissa keskusteluissa, vaikka eri ekosysteemikäsitteet ja niiden eroavaisuudet eivät ole olleet selkeitä.

Yrittäjyyskosysteemin luominen ja tukeminen on tällä hetkellä enemmän käytännönläheinen kysymys (Auerswald 2015, 18; Stam 2015, 1759), johon tämänhetkinen akateeminen tietämys ei tarjoa valmiita vastauksia tai vakuuttavaa yleistä viitekehystä. Toisaalta parempi ymmärrys kustakin tarkasteltavasta ja yksilöllisestä yrittäjyyskosysteemistä tuottaisi kuitenkin alustavia, paikallisia viitekehysjä, jonka tuottaman informaation avulla julkisen sektorin päättäjät löytäisivät paremmin oleelliset alueelliset kysymykset, edesauttaisivat strategista visiointia ja parempia alueellisia ratkaisuja sekä toisivat lisää mielekkyyttä päätöksenteon seurauksien arviointiin. (Auerswald 2015, 18.) Spigel (2017, 50) puolestaan esittää, että ekosysteemiteorian tutkimisessa tulisi keskittyä enemmän kunkin maantieteellisen ekosysteemin sisäisiin ominaispiirteisiin sekä siihen, miten näiden eri ominaisuuksien asetelmat ja vuorovaikutussuhteet tuottavat (lisä)arvoa ja uusia resursseja koko ekosysteemille.

Edellisten tietojen yhteenvedona voidaan siis todeta, että yrittäjyyskosysteemi on ajankohtainen, 2010-luvulta peräisin oleva käsite akateemisessa tutkimuksessa eikä siitä ole vielä olemassa yleisesti hyväksyttyä tai täysin yksiselitteistä määritelmää. Näin ollen yrittäjyyskosysteemiä tulisi tutkia lisää, jotta hyötynäkökohtia saataisiin teoreettisesti esiin ja tuotua käytäntöönkin esimerkiksi hyvin johdetulla yrittäjyyskosysteemipolitiikalla – mahdollistaen tietyille maantieteelliselle talousalueelle määrällisesti enemmän,

mutta ennen kaikkea laadukkaampaa ja tuottavampaa kasvuhakuista yrittäjyyttä. Tämä puolestaan vaikuttaisi välillisesti alueelliseen, valtakunnalliseen ja jopa kansainväliseenkin menestykseen ja hyvinvointiin millä tahansa mittareilla mitattuna.

1.2 Tutkielman tavoite ja tutkimuskysymys

Tässä pro gradu -tutkielmassa tarkastellaan yrittäjyyskosysteemiä Turun talousalueella. Tutkielman tarkoituksena on ymmärtää, mitä yrittäjyyskosysteemillä tarkoitetaan ja miten sitä luonnehditaan Turun talousalueella.

Tutkielman tutkimuskysymyksenä on: *Mitä tarkoitetaan yrittäjyyskosysteemillä ja kuinka se edistää alueellista yrittäjyyttä?*

1.3 Tutkielman rakenne

Tutkielma koostuu viidestä pääluvusta. Johdantoluvun jälkeen ensimmäisessä luvussa tutkitaan yrittäjyyskosysteemiä aiempaan akateemiseen tutkimukseen perustuen. Aluksi tarkastellaan yrittäjyyskosysteemin käsitettä, jonka jälkeen tutkitaan yrittäjyyskosysteemin rakennetta osa-alueineen. Seuraavaksi käsitellään vuorovaikutusta sekä kokonaisvaltaisia vaikutuksia. Teoriaosuuden lopuksi tarkastellaan yrittäjyyskosysteemin yksilöllisiä piirteitä sekä yhteyksiä politiikkaan ja julkiseen sektoriin.

Kolmannessa luvussa perehdytään tutkimuksen toteutukseen sekä esitellään tutkimuksen aineisto. Neljännessä luvussa tarkastellaan haastatteluaineiston analysoinnin kautta yrittäjyyskosysteemiä Turussa tutkielman teorialukuun suhteuttaen. Viimeisessä luvussa tehdään yhteenveto ja tarkastellaan syntyneitä johtopäätöksiä sekä lisäksi esitetään jatkotutkimusehdotuksia.

1.4 Tutkielman rajaukset ja käsitteelliset lähtökohdat

Tiivistetysti yrittäjyyskosysteemi on yhdistelmä sosiaalisia, poliittisia, taloudellisia ja kulttuurillisia elementtejä rajatun maantieteellisen alueen sisällä. Yrittäjyyskosysteemin tarkoituksena on tukea innovatiivisten startup-yritysten kehittymistä ja kasvua, mutta myös edesauttaa ja rohkaista tulevia, potentiaalisia yrittäjiä ja muita toimijoita ottamaan riskejä – esimerkiksi yritystoiminnan aloittamisessa, rahoittamisessa tai edesauttamisessa muilla tavoin. (Spigel 2017, 50.)

Yrittäjyyskosysteemin lisäksi on olemassa useita muita ekosysteemikäsitteitä. Pilin-kien & Maciulksen (2014, 365) jaottelun mukaan niitä ovat teollinen ekosysteemi

(engl. industrial ecosystem), digitaalinen liiketoimintaekosysteemi (engl. digital business ecosystem), liiketoimintaekosysteemi (engl. business ecosystem), innovaatioekosysteemi (engl. innovation ecosystem). Kaikki kyseiset ekosysteemikäsitteet painottavat lähtökohtaisesti eri seikkoja, mutta niitä voi silti vertailla muun muassa ympäristön, toimijoiden, mikro- ja makrotason vaikutusten sekä ekosysteemin suorituskykyyn vaikuttavien avaintekijöiden tasoilla. (Pilinkiene & Maciulis 2014, 365.)

Ekosysteemikäsitteet eroavat toisistaan muun muassa ympäristöfokuksen suhteen, sillä esimerkiksi yrittäjyyskosysteemissä keskitytään tiettyyn rajattuun, ja yleensä paikalliseen, toimintaympäristöön, kun taas vastaavasti esimerkiksi digitaalisessa liiketoimintaekosysteemissä tarkastelu keskittyy digitaaliseen ja samalla maailmanlaajuiseen ympäristöön. (Pilinkiene & Maciulis 2014, 368–369; Autio 2015). Mikro- ja makrotason vaikutusten suhteen esimerkiksi teollinen ekosysteemi painottaa kuluttajien ja tuottajien tapoihin huomioida ympäristöä siinä missä yrittäjyyskosysteemi painottaa uuden liiketoiminnan luomista ja kehittämistä sekä yrittäjyysaktiivisuuden parantamista rajatulla alueella. Toisaalta kaikki yllä mainitut ekosysteemikäsitteet painottavat yhteisesti tuottavuuden kehitystä ja vaikuttamista alueelliseen innovointitasoon. Yhteistä eri ekosysteemikäsitteille on myös painottaa ekosysteemin toimijoiden vuorovaikutussuhteita niiden luonnollisessa ympäristössään (Pilinkiene & Maciulis 2014, 368–369). On myös huomionarvoinen yhteinen piirre, ettei innovatiivinen liiketoiminta kehity ja kasva tyhjiössä (Pilinkiene & Maciulis 2014, 365–366). Pilinkien & Maciuloksen (2014) jaottelu on nähtävissä taulukossa 1.

Autio (2015) puolestaan lähestyy yrittäjyyskosysteemin eroavaisuuksia muihin ekosysteemeihin nähden vipuvaikutuksen käsitteellä. Vipuvaikutuksella tarkoitetaan tässä yhteydessä mekanismia, jonka avulla ekosysteemi voi tuottaa jäsenilleen panostuksiin suhteutettuna huomattavan määrän lisäarvoa eli ekosysteemin tuottama lisäarvo on paljon enemmän kuin osiensa summa. (Autio 2015; Mikkela & Salminen 2016, 3.)

Liiketoimintaekosysteemeitä on Aution (2015) mukaan kolmea perustyyppiä eri vipuvaikutuksiin perustuen: innovaatioekosysteemi, tuotantoekosysteemi ja transaktioekosysteemi. Innovaatioekosysteemissä ajatuksena on tuottaa enemmän ja laadukkaampia innovaatiota kuin ennen panoksen määrän pysyessä samana kuten esimerkiksi avoimen innovaation käsitteessä, MySQL:n tai Linuxin tapauksessa. Tuotantoekosysteemissä puolestaan on jokin keskeinen alusta, jolle luodaan uutta liiketoimintaa, kuten esimerkiksi Bluetooth tai Microsoftin PC-arkkitehtuuri, mitkä molemmat ovat mahdollistaneet ja luoneet paljon uutta liiketoimintaa yhteensopivuuden periaatteella. Transaktioekosysteemissä vipuvaikutuksena toimivat kaksipuoleiset markkinat, jotka yhdistävät kysynnän ja tarjonnan, jolloin etsimis- ja transaktiokustannukset laskevat, mikä puolestaan lisää tehokkuutta ja edistää jakamistaloutta kuten esimerkiksi Uber ja Airbnb. (Autio 2015.)

Ekosysteemin tarkastelutaso	Teollinen ekosysteemi	Innovaatio-ekosysteemi	Liiketoimintaekosysteemi	Digitaalinen liiketoiminta-ekosysteemi	Yrittäjyys-ekosysteemi
Ympäristö	Paikallinen: teollinen ympäristö	Paikallisesta maailmanlaajuiseen: organisaatioiden välinen, poliittis-taloudellisteknologinen ympäristö	Paikallisesta maailmanlaajuiseen: yhdistetty liiketoimintaympäristö	Paikallisesta maailmanlaajuiseen: digitaalinen ympäristö	Paikallinen: rajattu sijainti.
Toimijat	Tuottajat ja kuluttajat	Yrittäjä, pk- ja suuret yritykset, koulutukselliset instituutiot, tutkimusinstituutiot, pääomasijoitusyritykset, rahoitusmarkkinat, valtiolliset instituutiot	Pienet ja suuret yritykset, toimittajat (suppliers), asiakkaat, kilpailijat, omistajat, sijoittajat, valtiolliset instituutiot, muut organisaatiot	Tutkimus- ja koulutusorganisaatiot, innovaatiokeskukset, pienet ja suuret yritykset, paikallis- ja julkishallinnot	Rahoituspääoma, koulutuksell. instituutiot, tukitoiminnot, osaaminen, markkinat, valtiolliset ja ei-valtiolliset instituutiot, yrittäjä, yritykset
Mikrotason vaikutukset	Jätteen luominen, energian käytön minimointi ja raaka-aineiden järkevä hyödyntäminen	Innovaatioiden ja (lisä)arvon luominen, yritysten tuottavuustasot, innovointisuorituskykyyn vaikuttaminen	Liiketoimintaprosesseihin vaikuttaminen, yhteistyöverkostojen luominen	Tarjoaa digitaalisen tuen yritysten taloudelliselle kehitykselle, vaikutus liiketoimintaprosesseihin	Vaikuttaa yrittäjyysaktiivisuuteen, rohkaisee liiketoiminnan luomista ja kehittämistä
Makrotason vaikutukset	Kestävä kehitys / vaikuttaa ympäristöongelmiin	Tehostaa kilpailukykyä, vaikuttaa innovaatioindeksiin	Vaikuttaa tuottavuuteen, tehostaa kilpailukykyä	Tehostaa kilpailukykyä	Kasvattaa yrittäjyyden määrää ja laatua
Avaintekijät ekosysteemin suorituskyvyssä	Toimialan ja ympäristön vuorovaikutus, ekosysteemin eri toimijoiden vuorovaikutus	Resurssit, hallinto, strategia ja johtajuus, teknologia, ekosysteemin eri toimijoiden vuorovaikutus	Liiketoiminnan kestävyys, tuottavuus ja markkinarakojen luominen, ekosysteemin eri toimijoiden vuorovaikutus	Palvelut ja teknologiset ratkaisut, liiketoiminta ja tietotaito, ekosysteemin eri toimijoiden vuorovaikutus	Mahdollisuudet, taidokkaat ja ammattitaitoiset ihmiset ja resurssit, ekosysteemin eri toimijoiden vuorovaikutus

Taulukko 1 Liiketoimintaan liittyvien ekosysteemilähestymistapojen vertailua (muokailen Pilinkiene & Maciulis 2014, 368)

Autio (2015) esittää, että yrittäjyyskosysteemi eroaa edellä mainituista ekosysteemeistä siinä, että edellä mainitut tuottavat arvoa vipuvaikutuksen (innovaatio, tuotanto, transaktio) kautta, mutta yrittäjyyskosysteemi ohjaa resursseja tuottavaan käyttöön uuden, korkean kasvun liiketoiminnan ja uusien organisaatioiden kautta. Ekosysteemin kehittämisen suhteen Autio (2015) tulkitsee, että yrittäjyyskosysteemin kehitykseen tarvitaan monisuuntaista koordinoitua ja sosiaalista luottamusta, mutta liiketoiminta-ekosysteemissä on valmistauduttava johtamaan ja kehittämään teknologista alustaa.

Edellä mainittujen käsitteiden lisäksi on olemassa myös muita ekosysteemikäsitteitä kuten sosiaalinen/yhteiskunnallinen ekosysteemi (engl. social ecosystem), rahoitus-ekosysteemi (engl. venture capital ecosystem) ja startup-ekosysteemi (engl. startup ecosystem) (Pilinkiene & Maciulis 2014, 369). Stam (2015, 1761) lisää, että yrittäjyyskosysteemillä ja muilla samantyyppisillä lähestymistavoilla – kuten esimerkiksi klusterit tai innovaatiojärjestelmät (innovation systems) – yhteistä on painottaa yrityksen tai yrittäjän ulkoista liiketoimintaympäristöä, mutta kuitenkin siten, että yrittäjä ja yritys ovat tarkastelun keskiössä. Toisaalta on myös todettu, että yrittäjyyskosysteemi tarkoittaa osittain eri asiaa kuin klusteri- tai innovaatiojärjestelmäteoriat (kts. esimerkiksi Spiegel 2017, 51–52), sillä yrittäjyyskosysteemin hyödyt ja tarkastelu keskittyvät alueen yrittäjyysprosessia kehittäviin resursseihin – kuten rahoitukseen tai startup-kulttuuriin tai esimerkiksi yrittäjien keskinäiseen tietämyksen vaihtoon ja kommunikointiin – kun taas toisaalta klusteriteorioissa keskitytään enemmän tietyn toimialan tai toimitusketjujen hyötyihin. (Spiegel 2017, 51–52.)

Tässä tutkielmassa keskitytään ainoastaan yrittäjyyskosysteemin käsitteeseen ja muita ekosysteemiä lähestymistapoja ei johdantoluvun jälkeen käsitellä. Mielekkyyden ja selvyuden vuoksi on oleellista todeta, että yrittäjyyskosysteemiä (engl. entrepreneurship ecosystem) ja yrittäjäekosysteemiä (engl. entrepreneurial ecosystem) käsitellään tässä tutkielmassa synonyymeina.

2 YRITTÄJYYSEKOSYSTEEMI

2.1 Yrittäjyyskosysteemin käsitteellinen tausta

Ekosysteemin käsite on alun perin peräisin biologiasta (Pilinkiene & Maciulis 2014, 365–366), jossa sillä viitataan tyypillisesti useiden, keskinäisissä riippuvuussuhteissa olevien organismien muodostamaan yhteisöön (Stam 2015, 1761; Mikkela & Salminen 2016, 2). Tämä yhteisö rajautuu tietylle alueelle, joka voi olla paikallinen tai toisaalta hyvin laajakin. Keskeistä ekosysteemien tarkastelussa on kiinnittää huomiota eri organismien välisiin rooleihin ja suhteisiin, ei sinänsä yksittäisiin toimijoihin. Viime aikoina ekosysteemin käsitettä on sovellettu yhä enemmän yrityksiä, yrittäjyyttä ja innovaatioita käsittelevässä kirjallisuudessa. (Mikkela & Salminen 2016, 2; Pilinkiene & Maciulis 2014, 365; Spigel 2017, 49–50.)

Yrittäjyyskosysteemi lähestymistapana ja käsitteenä on ollut olemassa vuodesta 2010 (kts. esim. Isenberg 2010), mutta vieläkään siitä ei ole olemassa yleisesti hyväksyttyä määritelmää (Stam 2015, 1761). Spigelin (2017, 49) mukaan tieteellinen tutkimus yrittäjyyskosysteemeistä on vielä alkutekijöissään, ja teoretisointi on ollut toistaiseksi vähäistä. Tämä puolestaan johtuu siitä, että yrittäjyyskosysteemitutkimus on hyvin vahvasti sidottuna tiettyyn maantieteelliseen alueeseen ja näin ollen luo useita eri näkökulmia parhaista käytänteistä kustakin ekosysteemistä. (Spigel 2017, 49.)

Stamin (2015, 1765) mukaan eräs määritelmä voisi kuitenkin olla laajasti soveltuva: yrittäjyyskosysteemi on joukko itsenäisiä toimijoita ja tekijöitä, jotka on koordinoitu ja koordinoivat siten, että ne mahdollistavat tuottavaa yrittäjyyttä. Auerswald (2015, 10) puolestaan painottaa yrittäjyyskosysteemin olevan yhteistyökykyisiä ja tuottavia vuorovaikutussuhteita eri organisaatioissa – startup-yrityksissä ja vakiintuneissa yrityksissä, yliopistoissa ja muissa tutkimuslaitoksissa – sekä niiden välillä. Elinvoimaisessa yrittäjyyskosysteemissä ihmiset ja ideat virtaavat näiden organisaatioiden välillä, ja perustavat uutta liiketoimintaa sekä uusia hankkeita olemassa olevien hankkeiden ja liiketoiminnan lisäksi – liittäen innovaatioita yhteen. (Auerswald 2015, 10.)

Mason & Brown (2014, 5) määrittelevät yrittäjyyskosysteemin samankaltaisesti yhdistellen: yrittäjyyskosysteemi on joukko toisiinsa kytkeytyneitä sekä potentiaalisia että olemassa olevia yrittäjyystoimijoita, yrittäjyysorganisaatioita (esimerkiksi yritykset, pääomasijoittajat, bisnesenkelit, pankit), instituutioita (yliopistot, julkisen sektorin virastot, rahoituselimet) ja yrittäjyysprosesseja (esimerkiksi liiketoiminnan syntyvyys, korkean kasvun yritysten lukumäärä, sarjayrittäjien määrä ja yrittäjyyteen liittyvät kunnianhimit tai aiheet), jotka muodollisesti ja epämuodollisesti sulautuvat ja liittyvät toisiinsa, välittävät ja ohjaavat yrittäjäsuurituskykyä paikallisessa yrittäjyysympäristössä – missä ympäristöllä tarkoitetaan ennen kaikkea toimintaedellytyksiä yrittäjyydelle. (Ma-

son & Brown 2014, 5.) Spigel (2017, 49) samansuuntaisesti määrittelee yrittäjyys-ekosysteemin paikallisena tukiympäristönä innovatiiviselle liiketoiminnalle, jossa ekosysteemin kuvaillaan koostuvan kulttuurisista näkökohdista, sosiaalisista verkostoista, sijoituspääomasta, yliopistoista ja aktiivisesta yrittäjyyttä tukevasta politiikasta. Lisäksi on esitetty, että yrittäjyys-ekosysteemin teoriassa tulisi keskittyä enemmän ekosysteemin sisäisiin ominaisuuksiin ja etenkin niiden keskinäiseen vuorovaikutukseen sekä riippuvuussuhteisiin. (Spigel 2017, 49–50.)

Tiivistetysti yrittäjyys-ekosysteemi on viitekehys, jonka tarkoituksena on edistää yhteiskunnan taloudellista kehitystä yrittäjyyden, innovoinnin ja pienyritysten kasvun ja kehityksen kautta. Näillä tekijöillä voi olla keskeinen rooli G20-maiden johtajien huipukokouksissa asetettujen talouskasvullisten tavoitteiden saavuttamisessa. (Mazzarol 2014, 3.) Toisaalta yrittäjyys-ekosysteemissä on oma ongelmallisuutensa – johtuen käsitteen kapeasta tutkimuspohjasta.

2.2 Yrittäjyys-ekosysteemin rakenne

Alun perin yrittäjyys-ekosysteemin käsitteen esitelleen Isenbergin (2010, 41–50; 2011a; 2011b), mukaan yrittäjyys-ekosysteemi koostuu sadoista yksittäisistä tekijöistä, jotka ovat keskenään vuorovaikutuksessa monimutkaisesti ja jäljittelemättömästi – rajatulla maantieteellisellä alueella. Nämä kyseiset tekijät voidaan kuitenkin ryhmitellä kuuteen yleisluontoiseen osa-alueeseen: yrittäjyyttä edistävä **kulttuuri**, mahdollistavat **politiikat** ja johtaminen, sopivan **rahoituksen** saatavuus, laadukas **osaaminen**, liiketoimintaystävälliset **markkinat** tuotteille ja palveluille sekä institutionaaliset ja infrastruktuuriset **tukitoiminnot**. (Isenberg 2011b.)

Lisäksi Stam (2015) ja Spigel (2017) ovat tahollaan tarkastelleet yrittäjyys-ekosysteemin rakennetta. Spigelin (2017, 50) mukaan yrittäjyys-ekosysteemi on yhdistelmä sosiaalisia, poliittisia, taloudellisia ja kulttuurillisia tekijöitä rajatun maantieteellisen alueen sisällä, mutta lähemmässä tarkastelussa Spigel (2017, 56) kuitenkin jakaa nämä kulttuurillisiin, sosiaalisiin ja materiaalsiin tekijöihin. Sosiaalisiin tekijöihin kuuluvat muun muassa osaava työvoima, sijoituspääoma, verkostot sekä mentorit ja esikuvat. Materiaalsiin tekijöihin luetaan mukaan puolestaan politiikka ja hallinto, yliopistot, tukitoiminnot, fyysinen infrastruktuuri sekä avoimet markkinat. (Spigel 2017, 56.)

Stamin (2015, 1765) näkökulman mukaan yrittäjyys-ekosysteemitekijät voidaan jaotella systeemiin olosuhteisiin sekä runko-olosuhteisiin. Systeemiin olosuhteisiin kuuluvat verkostot, johtajuus ja johtaminen, rahoitus, lahjakkuus ja kyvykkyydet, tietämys ja osaaminen, tukitoiminnot kun taas puolestaan perustavanlaatuisempiin yrittäjyys-ekosysteemin runko-olosuhteisiin luetaan mukaan muodolliset instituutiot, kulttuuri, fyysinen infrastruktuuri sekä kysyntä. (Stam 2015, 1765.)

Siitä huolimatta, vaikka Isenberg (2011a; 2011b) käsittelee osa-alueita, Stam (2015) olosuhteita ja Spigel (2017) ominaisuuksia, on yrittäjyyskosysteemin tekijöiden ryhmittelyssä havaittavissa selkeää limittäisyyttä. Selkeyden ja mielekkyyden vuoksi tässä tutkielmassa on valittu Isenbergin (2011a) osa-alueiden ryhmittely. Stamin (2015) ja Spigelin (2017) ryhmittelyjä tarkastellaan pääosin vuorovaikutuksen kautta luvussa 2.3, ja yksittäiset tekijät sisällytetään Isenbergin (2011a) jaottelun mukaisesti kuuteen osa-alueeseen.

Kuvion 1 yrittäjyyskosysteemi voidaan nähdä staattisena työkaluna, joka kuvaa yrittämisen toimintaympäristön eri osa-alueita ja elementtejä, joiden uskotaan edistävän yrittäjyyttä. Saman kuvion voi kuitenkin nähdä edustavan monimutkaisempaa ja dynaamisempaa teoriaa siitä, miten yrittäjyys kehittyy ekosysteemissä. Tällöin kyseiset kuusi osa-aluetta ovat vuorovaikutuksessa siten, että alueellisesta yrittäjyydestä tulee todennäköisempää, yleisempää sekä omavaraista ja sitä kautta kestävä. (Isenberg 2016, 571.) On huomattavaa, että yrittäjyyskosysteemitutkimuksessa ei ole löydetty yhtä tiettyä ominaisuutta tai osa-aluetta, mikä määrittäisi paikallisen yrittäjyyden onnistumisen tai menestymisen. Päinvastoin on huomattu, että kaikki osa-alueet ovat oleellisia, jotta yrittäjyydestä tulee kestävämpää pitkällä aikavälillä – ja sitä kautta on luotu myönteisiä taloudellisia ja sosiaalisia vaikutuksia kansantalouteen. (Arruda ym. 2013, 20.) Seuraavissa alaluvuissa tarkastellaan yrittäjyyskosysteemin rakennetta osa-alueittain.



Kuvio 1 Yrittäjyyskosysteemin rakentuminen osa-alueista (mukaillen Isenberg 2011a)

2.2.1 *Politiikka*

Isenberg (2011a) lukee politiikan osa-alueeseen johtamisen ja johtajuuden sekä hallinnon. Johtajuus ja johtaminen käsittävät yksiselitteisen tuen yrittäjyydelle, sosiaalisen (yhteiskunnallisen) oikeutuksen ja aiheellisuuden, suotuisan suhtautumisen yrittäjyyden edustajille tai puolestapuhujille, yrittäjyysstrategiat sekä paineet, kriisit ja haasteet. Hallinnointi puolestaan sisältää instituutiot (esimerkiksi investoinnit ja tuet), rahoituksellisen tuen esimerkiksi tutkimus- ja kehitystyölle tai starttirahalle, sääntelyviitekehyselliset kannustimet (esimerkiksi veroedut ja -helpotukset), tutkimus- ja kehitysjärjestelmät, liiketoiminnalle ystävällisen lainsäädännön sekä lisäksi konkurssiin, sopimuspakotteisiin, materiaalsiin oikeuksiin ja työvoimaan liittyvän hallinnon. (Isenberg 2011a.)

Arrudan ym. (2013, 21) mukaan politiikan osa-alueen muodostavat yrittäjyyttä tukevat julkisen vallan ylläpitämät instituutiot. Näillä instituutioilla voidaan tarkoittaa esimerkiksi yliopistoja, jotka tiedon tuottamisen kautta välillisesti edesauttavat uusien tuotteiden ja palveluiden syntyä markkinoille. Kyseisillä instituutioilla voidaan myös tarkoittaa sääntelytoimielimiä, jotka ovat vastuussa yrittäjyyskannustimista tai toisaalta byrokraattisten esteiden vähentämisestä – mitkä osaltaan vaikuttavat uuden yrittäjyyden ja liiketoiminnan kehitykseen. (Arruda ym. 2013, 21.)

Pilinkiene & Maciulis (2014, 367–368) määrittelevät lyhyesti politiikan kattamaan julkishallinnon sääntelypolitiikan ja tuen. Stam (2015, 1763) menee aavistuksen syvemmälle ja kuvaa politiikan osa-alueita sääntely- ja valtiollisen viitekehysen kautta. Tämä viitekehys käsittää seuraavia tekijöitä: liiketoiminnan aloittamisen keveys, verokannustimet, liiketoimintaa ja yrittäjyyttä suosiva lainsäädäntö ja politiikka, mahdollisuus hyödyntää infrastruktuuria, tietoliikennettä ja rahtiyhteyksiä. Spigelin (2017, 56) näkemyksen mukaan politiikan ja hallinnon osa-alue kattaa valtiolliset ohjelmat ja sääntelyn, jotka joko tukevat yrittäjyyttä suoralla rahoituksella tai poistavat uuden liiketoiminnan luomisen esteitä.

On esitetty, että politiikan osa-alue on kaikista yrittäjyyskosysteemin osa-alueista tärkein osa-alue (Mazzarol 2014, 9; Hechavarria & Ingram 2014, 2).

2.2.2 *Rahoitus*

Rahoituksen osa-alueeseen kuuluvat Isenbergin (2011a) mukaan:

- mikrolainat
- enkelisijoittajat ja yrittäjän lähipiiri (ystävät ja perhe)
- alkuvaiheen riskipääoma ja riskipääomarahastot
- yksityinen rahoitus (pääomasijoittaminen ja velkarahoitus)

- osakemarkkinat

Rahoituksen osa-alueeseen kuuluvat Arrudan ym. (2013, 21) mukaan yksityiset tahot, jotka rahoittavat yrittäjyyttä kuten enkelisijoittajat ja erilaiset yrityksen alkuvaiheen riskipääomasijoittajat. Stam (2015, 1763) määrittelee rahoituksen osa-alueen koostuvan ystävistä ja perheestä, enkelisijoittajista, yksityisestä pääomasta (private equity), pääomasijoituksesta (venture capital) ja mahdollisuudesta velkarahoitukseen. Pilinkiene & Maciulis (2014, 368) puolestaan tiivistävät rahoituksen osa-alueen sisältävän koko rahoituspalveluiden skaalan, mikä on yrittäjille saatavilla. Spigel (2017, 56) on myös tiivistämisen kannalla, sillä rahoitus hänen mukaansa tarkoittaa sijoituspääoman saatavuutta perheeltä ja ystäviltä, enkelisijoittajilta ja muilta pääomasijoittajilta. Yksinkertaisimpana määritelmänä on myös esitetty, että rahoituksen osa-alueeseen kuuluvat tiivistetyksi kaikki rahoituksen lähteet, mitä startup-yritykselle on saatavissa eli suoran ja epäsuoran velan sekä pääoman lähteet (Mazzarol 2014, 9).

2.2.3 *Kulttuuri*

Isenberg (2011a) määrittelee yrittäjyyttä edistävän kulttuurin koostuvan menestystarinoista, missä menestystarinoilla ja esimerkeillä tarkoitetaan näkyvää menestystä, varallisuuden luomista yritysten perustajille sekä kansainvälistä mainetta ja vetovoimaa. Kulttuuri muodostuu myös yhteiskunnallisista normeista, joihin kuuluvat muun muassa suhtautuminen yrittäjyyteen, omistamiseen, riskinottoon ja epäonnistumiseen. Lisäksi kulttuurin osa-alueeseen kuuluvat innovaatiot, luovuus ja kokeilunhalu, yrittäjän sosiaalinen asema ja arvostus, vaurauden luominen sekä kasvuhakuisuus ja kunnianhimo sekä motivaatioon liittyvät tekijät kuten päättäväisyys ja halu. (Isenberg 2011a; Mikkeli & Salminen 2016, 11.)

Kulttuuri yrittäjyyskosysteemin osa-alueena voidaan myös määritellä koostuvan kaikista yhteisön sosiaalisista ominaisuuksista ja piirteistä, yksittäisen henkilön subjektiivisista näkökulmista sekä näiden yksilöiden suhteista toisiinsa. Tässä kontekstissa kyseiset subjektiiviset näkökulmat ajatellaan yrittäjän ja yrittäjyyden näkökulmasta. Esimerkiksi epäonnistumisen pelko on yleisesti tunnettu rajoittava kulttuurinen tekijä yrittäjyyden kehityksessä. (Arruda ym. 2013, 21.) Samansuuntaisesti Pilinkiene & Maciulis (2014, 368) tiivistävät kulttuurillisen osa-alueen käsittämään yhteiskunnalliset normit ja yrittäjyyden menestystarinat, jotka edesauttavat ihmisiä ryhtymään yrittäjiksi.

Stam (2015, 1763) täydentää kulttuurisia tekijöitä: riskin ja epäonnistumisen sietokyky, mieltymys itsensä työllistämiseen, menestystarinat ja esikuvat, tutkimuskulttuuri, myönteinen mielikuva yrittäjyydestä sekä innovaatioiden ja innovoinnin arvostaminen. Lisäksi on esitetty, että yliopistojen rooli kulttuurillisten muutosten käynnistämässä on erittäin oleellinen. Yliopistot voivat esimerkiksi suosia ja tukea yrittäjyyttä kunnioitta-

vaa kulttuuria, toimia edesauttajan uusien ideoiden luomisessa uusille yrityksille, mutta myös ohjata valmistuneita tai valmistuvia opiskelijoita yrityksiin. (Stam 2015, 1763; Mazzarol 2014, 9.) Spigel (2017, 56) puolestaan esittää yrittäjyyttä tukevan kulttuurin eli kulttuurilliset asenteet, jotka tukevat ja normalisoivat yrittäjämäistä toimintaa, riskin ottamista sekä innovoimista. Lisäksi Spigel (2017, 56) painottaa Isenbergin (2011a) tavoin yrittäjyyden historiallista näkökulmaa: nimekkäitä paikallisia esimerkkejä menestyneistä yrittäjyishankkeista tai yrityksistä.

2.2.4 *Markkinat*

Isenberg (2011a) jakaa markkinoiden osa-alueen alkuvaiheen asiakassuhteisiin sekä verkostoihin. Alkuvaiheen asiakassuhteita tai niihin läheisesti liittyviä seikkoja ovat:

- aikaiset omaksujat eli testataan, että kehitetty tuote tai palvelu toimii ja on toteutettavissa eli niin sanotut pilotti- ja referenssiasiakkaat
- ekosysteemin yritysten osaaminen tuotteistamisessa
- ensimmäiset arvostelut – esim. lehdissä
- jakelukanavat

Verkostoilla Isenberg (2011a) tarkoittaa yksittäisen ekosysteemiin kuuluvan yrittäjän verkostoja, muuttoliikkeen myötävaikutuksesta syntyneitä verkostoja, erilaisia yhteisöpalveluita sekä monikansallisia yrityksiä. Mikkilä & Salminen (2016, 11) lisäävät markkinoiden kattavan myös liiketoimintaekosysteemit.

Toisaalta Arruda ym. (2013, 22) määrittelevät markkinoiden osa-alueen jo olemassa olevan kuluttajamassan tarpeiksi, uusien tuotteiden ostohaluiksi sekä niiden levittämiseksi kotimaisen ja kansainvälisen kontaktiverkoston kautta. Stamin (2015, 1763) lähtökohtana on puolestaan jakaa markkinoiden osa-alue kotimaiseen ja ulkomaiseen markkinaan. Molemmissa markkinoissa on omat sisäiset asiakkaansa: sekä suuret yritykset että pienet ja keskisuuret yritykset, mutta myös julkiset organisaatiot. (Stam 2015, 1763; Mazzarol 2014, 9.) Mazzarol (2014, 9) täydentää markkinoiden osa-alueen koskevan myös isojen yritysten ja julkisen sektorin toimitus- ja alihankintaketjuja.

Spigel (2017, 56) jakaa markkinoiden osa-alueen verkostoihin, kuten Isenberg (2011a), ja vapaisiin markkinoihin. Mutta toisin kuin Isenberg (2011a), Spigel (2017, 56) tarkoittaa verkostoilla sosiaalisten verkostojen läsnäoloa, mitkä yhdistävät yrittäjiä, neuvonantajia ja mentoreita, sijoittajia, työntekijöitä – mikä puolestaan mahdollistaa ja edesauttaa tiedon ja osaamisen vapaampaa välittymistä. Vapailta markkinoilla tarkoitetaan riittävien paikallisten tai alueellisten mahdollisuuksien ja tilaisuuksien läsnäoloa ekosysteemissä – millä puolestaan mahdollistetaan uutta liiketoimintaa ja esteetöntä pääsyä globaaleille markkinoille. (Spigel 2017, 56.)

2.2.5 Osaaminen

Henkinen pääoma, tietopääoma tai lyhyesti osaaminen (Mikkilä & Salminen 2016, 2) – kattaa Isenbergin (2011a) mukaan koulutusjärjestelmät sekä työvoiman. Koulutusjärjestelmillä tarkoitetaan sekä yleisiä ammatillisia ja akateemisia tutkintoja, mutta myös täsmällisempää yrittäjäkoulutusta tai -opiskelua. Työvoimalla tarkoitetaan sen tasoa (skaalalla ammattitaitoinen – ei-ammattitaitoinen), yleisesti työmarkkinoita, sarjayrittäjiä sekä yrittäjyyden siirtymistä sukupolvelta toiselle ikään kuin perintönä.

Arrudan ym. (2013, 22) mukaan osaamisen osa-alueeseen kuuluvat ensinnäkin ne ammattilaiset, jotka ovat kartuttaneet osaamistaan yrittäjyyskasvatuksen kautta eli osaatvat toimia menestyksekkäästi yrittäjinä, mutta lisäksi myös ”normaali” työvoima on erittäin oleellinen komponentti. Lisäksi oleellista on myös luontainen tarve uusia markkinoita etsivään taloudelliseen kehitykseen – uusia yrityksiä perustamalla ja uutta liiketoimintaa kehittämällä. (Arruda ym. 2013, 22.) Stam (2015, 1763) puolestaan kuvaa osaamisen osa-alueita hallinnointi- ja johtamiskyvyillä, teknisillä kyvyillä, kokemuksella ja tietotaidolla yrittäjyydestä, ulkoistamismahdollisuuksilla sekä lisäksi ulkomaisen työvoiman saatavuudella. Stam (2015, 1763) määrittelee koulutuksen ja yrittäjyyskasvatuksen omana erillisenä osa-alueenaan, mutta yhtä hyvin se voidaan luokitella osaamisen osa-alueen alle, sillä komponentit ovat hyvin linjassa Arrudan ym. (2013, 22) aiemmin mainitun määritelmän kanssa: työvoiman saatavuus korkeakoulutukseen painottuen sekä henkilöt, keillä on yrittäjyyskoulutusta ja -kokemusta (Stam 2015, 1763).

Myös Spigel (2017, 56) mainitsee työvoiman taidot ja lahjakkuudet, mutta lisää heidän kiinnostuksen ja halukkuuden työskennellä startup-yrityksissä. Toisaalta myös yliopistojen ja muiden korkeamman koulutuksen instituutioiden rooli mainitaan, sillä ne kouluttavat sekä uusia yrittäjiä että tuottavat uutta tietoylivuotoa (knowledge spillovers) yrittäjyyskosysteemiin. (Spigel 2017, 56.)

2.2.6 Tukitoiminnot ja tukeminen

Yrittäjyyskosysteemin tukitoimintoihin kuuluvat infrastruktuuri, ei-julkishallinnolliset instituutiot sekä tukipalveluita tarjoavat yritykset, organisaatiot sekä ammatinharjoittajat. (Isenberg 2011a; Pilinkiene & Maciulis 2014, 368.) Isenbergin (2011a) ja Spigelin (2017, 56) mukaan fyysinen infrastruktuuri koostuu tietoliikenneyhteyksistä ja -mahdollisuuksista, rahtiliikenteestä ja logistiikasta. Toisaalta Isenberg (2011a) sisällyttää infrastruktuuriin lisäksi myös yrittäjähenkiset alueet, yrityshautomot sekä klusterit eli tietyn toimialan yrityskeskittymät rajatulla maantieteellisellä alueella. Spigel (2017, 56) puolestaan lisää riittävän toimistokapasiteetin saatavuuden.

Tukitoimintojen osa-alueeseen kuuluvat myös instituutiot, jotka eivät kuulu tai liity julkishallintoon yrittäjyyden stimuloimismielessä – kuten startup-hubit, yrityskiihdyttämöt ja -hautomot (Arruda ym. 2013, 22). Ei-julkishallinnollisilla instituutioilla tarkoitetaan yleisesti yrittäjyyttä tukevia yhdistyksiä ja järjestöjä, yrittäjyyskonferensseja ja -tapahtumia sekä esimerkiksi erilaisia liiketoimintasuunnitelmakisoja (Isenberg 2011a).

Yleisesti tukitoimintoihin luetaan myös tukipalveluita tarjoavat yritykset ja organisaatiot. Näiden tahojen tarkoitus on tarjota avustavia, täydentäviä ja tarpeellisia palveluita uusille yrityksille. Kyseisiä palveluita tarjoavat esimerkiksi laki- ja kirjanpito toimistot, teknisen osaamisen asiantuntijayritykset ja liiketoiminnallista neuvonantoa tai ohjausta tarjoavat yritykset. (Isenberg 2011a; Arruda ym. 2013, 22; Pilinkiene & Maciulis 2014, 368; Spigel 2017, 56.)

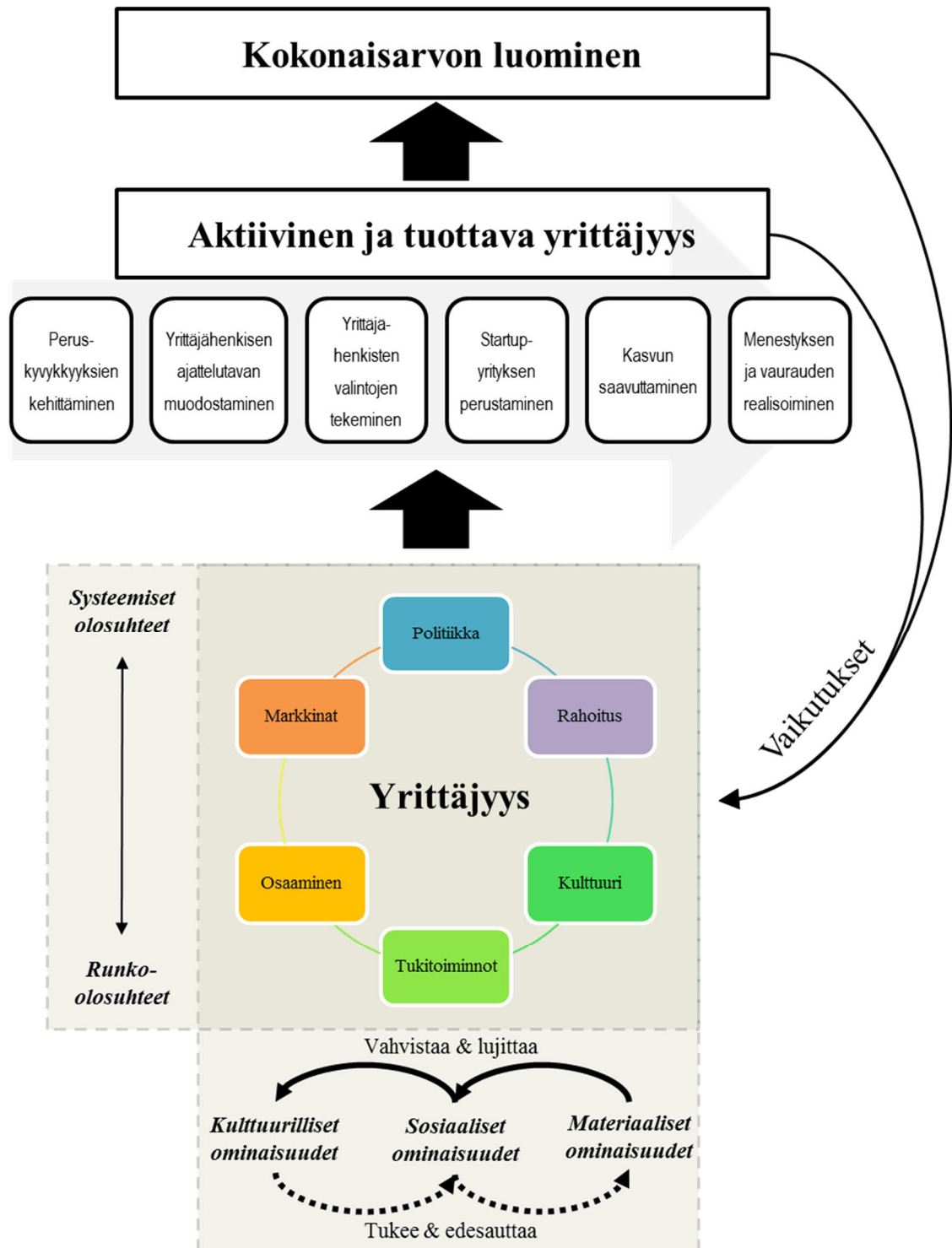
Stam (2015, 1763) tiivistää tukitoimintojen sisältävän ainoastaan hautomot ja kiihdyttämöt sekä ammatilliset palvelut, mutta mainitsee lisäksi myös yrittäjien henkilökohtaiset verkostot vertaistensa kanssa. Stam (2015, 1763) ja Spigel (2017, 56) painottavat myös mentoreiden, esikuvien ja neuvonantajien roolia. Mentorit ja esikuvat ovat paikallisia, menestyneitä yrittäjiä ja liikemiehiä, jotka neuvovat ja auttavat nuorempia yrittäjiä (Spigel 2017, 56).

2.3 Osa-alueiden vuorovaikutus, seuraukset ja vaikutukset yrittäjyyskosysteemissä

Yrittäjyyskosysteemi on joukko itsenäisiä toimijoita ja tekijöitä, jotka on koordinoitu – ja ne koordinoivat – siten, että ne mahdollistavat tuottavaa yrittäjyyttä yhteistyön ja vuorovaikutussuhteiden kautta (Stam 2015, 1765; Auerswald 2015, 10). Nämä jo olemassa olevat tai potentiaaliset toimijat ja tekijät ovat kytkeytyneitä toisiinsa muodollisesti tai epämuodollisesti – ja ne välittävät ja ohjaavat yrittäjäsuurituskykyä paikallisessa yrittäjyysympäristössä, missä ympäristöllä tarkoitetaan ennen kaikkea toimintaedellytyksiä yrittäjyydelle (Mason & Brown 2014, 5) ja innovatiivisen liiketoiminnan paikallista tukiympäristöä (Spigel 2017, 49). Elinvoimaisessa yrittäjyyskosysteemissä ihmiset ja ideat virtaavat eri tahojen välillä, ja perustavat uutta liiketoimintaa sekä uusia hankkeita olemassa olevien hankkeiden ja liiketoiminnan lisäksi – liittäen innovaatioita yhteen (Auerswald 2015, 10).

Jokainen yrittäjyyskosysteemi syntyy ja kehittyy ainutlaatuisissa olosuhteissa. Vaikkakin mikä tahansa yhteiskunnan tai alueen yrittäjyyskosysteemi voidaan kuvailla ja tarkastella mainittujen kuuden osa-alueen kautta, jokainen ekosysteemi on satojen yksittäisten elementtien vuorovaikutuksen seurausta. (Isenberg 2011b.) Näin ollen Kuvion 1 yrittäjyyskosysteemin ja sen osa-alueet voidaan nähdä toisaalta staattisena työkaluna, joka kuvaa yrittämisen toimintaympäristön eri osa-alueita ja elementtejä – joi-

den uskotaan edistävän yrittäjyyttä. Saman kuvion voi kuitenkin nähdä edustavan monimutkaisempaa ja dynaamisempaa teoriaa siitä, miten yrittäjyys kehittyi ekosysteemisissä. Tällöin kyseiset kuusi osa-alueetta ovat vuorovaikutuksessa siten, että alueellisesta yrittäjyydestä tulee todennäköisempää, yleisempää sekä omavaraista ja sitä kautta kestäväää. (Isenberg 2016, 571.)



Kuvio 2 Yrittäjyys ekosysteemin kokonaisuus (mukaillen Isenberg 2011a; Stam 2015, 1765; Spiegel 2017, 57)

Kuviossa 2 on yhdistetty Isenbergin (2011a), Stamin (2015, 1765) ja Spigelin (2017, 57) yrittäjyyskosysteemimallit yhdeksi linkittyneeksi kokonaisuudeksi pohjautuen vuorovaikutukseen ja yhteistyöhön sekä Stamin (2015, 1765–1766) kausaliteetteihin: olosuhteista lähtevillä, ylöspäin toimivilla syy-seuraussuhteilla on ”välituote” eli aktiivinen ja tuottava yrittäjyys, joka johtaa ”lopputuotteeseen” eli uuden arvon luomiseen yhteiskunnassa. Alaspäin toimivilla syy-seuraussuhteilla tarkoitetaan sitä, miten mainitut välituotteet ja lopputuotteet vaikuttavat yrittäjyyskosysteemiin takaisin (Stam 2015, 1765–1766.)

Seuraavassa alaluvussa tarkastellaan Spigelin (2017) ryhmittelyä sosiaalisten, kulttuuristen ja materiaalisten ekosysteemin ominaisuuksien keskinäisestä vuorovaikutuksesta, jonka jälkeen käsitellään Stamin (2015) systeemisten olosuhteiden ja runko-olosuhteiden näkökulmaa. Lopuksi pureudutaan aktiivisen ja tuottavan yrittäjyyden seurauksiin ja vaikutuksiin Stamin (2015) kausaliteettimalliin perustuen. Huomioitavaa on, että sekä Stamin (2015) että Spigelin (2017) näkemykset yrittäjyyskosysteemistä ovat paljolti limittäisiä sekä keskenään että myös Isenbergin (2011a) yrittäjyyskosysteemin kanssa.

2.3.1 Kulttuuristen, sosiaalisten ja materiaalisten ominaisuuksien vuorovaikutus

Isenberg (kts. esim. 2011a) käsittelee yrittäjyyskosysteemin eri *osa-alueita*, mutta toisaalta Spigel (2017, 56) jaottelee yrittäjyyskosysteemin kulttuurisiin, sosiaalisiin ja materiaalisiin *ominaisuuksiin*. Spigelin (2017, 52; 56) mukaan kulttuurisia ominaisuuksia ovat taustalla olevat uskomukset ja asenteet yrittäjyyttä kohtaan sekä yrittäjyyden historia tarkasteltavalla alueella. Sosiaalisia ominaisuuksia ovat puolestaan resurssit, jotka luodaan tai hankitaan sosiaalisten verkostojen kautta tarkasteltavalla alueella (Spigel 2017, 53). Näitä ovat esimerkiksi työvoiman osaaminen ja kyvykkyys, sijoituspääoma, verkostot sekä mentorit ja esikuvat (Spigel 2017, 56). Materiaalisia ominaisuuksia ovat Spigelin (2017, 56) mukaan politiikka ja hallinto, yliopistot (osaaminen), tukitoiminnot, fyysinen infrastruktuuri ja avoimet markkinat – joista kaikki lukeutuvat mukaan myös Isenbergin (2011a) alkuperäiseen kuuden osa-alueen muodostamaan kokonaisuuteen.

Spigel (2017, 52) perustaa kolmen laajahkon kategorian jaottelun siihen, miten kunkin yksittäisen ominaisuuden hyötyjä voidaan luoda ja hallinnoida. On esitetty, että yrittäjyyskosysteemin teoriassa tulisi keskittyä enemmän ekosysteemin sisäisiin ominaisuuksiin ja etenkin niiden keskinäiseen vuorovaikutukseen sekä riippuvuussuhteisiin. (Spigel 2017, 49–50.) Yrittäjyyskosysteemin ominaisuudet eivät ole olemassa eristyksissä, vaan ennemminkin esiintyvät ja kehittyvät samanaikaisesti yhdessä – vahvistaen ja vaikuttaen toisiinsa. Näiden vuorovaikutussuhteiden aikaansaamiseksi olisi tärkeää

standardisoida ja oikeuttaa oikeanlainen tuki yrittäjyydelle riittävässä laajuudessa, millä luotaisiin puitteet ekosysteemin kulttuuristen ominaisuuksien viitekehykselle. Hyvässä kulttuurillisissa puitteissa yrittäjyyttä tukevat sosiaaliset ominaisuudet voisivat ilmaantua ja kehittyä. Tämä vuorostaan myötävaikuttaisi yrittäjien, sijoittajien ja neuvonantajien tiheän verkoston muodostumiseen ja kehittymiseen. Materiaalisista ominaisuuksista esimerkiksi yrittäjyyden edistämiseen tähtäävät politiikat ja ohjelmat ovat jokseenkin hyödyttömiä ja tehottomia, jos yrittäjien ja muiden sidosryhmien taustalla olevat yhteisöt puuttuvat eli mikäli kulttuuria ei ole tai jos se on vähäistä. Nämä politiikat ja yrittäjyysohjelmat eivät voi onnistua ilman yrittäjyyttä tukevia sosiaalisia ja kulttuurisia ominaisuuksia. (Spigel 2017, 55.)

Kulttuuristen, sosiaalisten ja materiaalien ominaisuuksien väliset suhteet ja vuorovaikutus eivät ole yksinkertaisen hierarkkisia eli ainoastaan hierarkian alempien elementtien, kuten kulttuurin, vaikuttamista hierarkian korkeampiin ominaisuuksiin kuten politiikkaan. Materiaalien ominaisuuksien kehitys ja menestys voi vahvistaa sosiaalisia ominaisuuksia, mikä puolestaan vahvistaa pinnan alla olevia kulttuurillisia ominaisuuksia. Esimerkiksi yrittäjyyttä tukevat organisaatiot ovat tärkeässä roolissa paikallisten verkostojen edistämässä ja vaalimisessa sekä nostamassa esiin paikallisten, menestyneiden startup-yritysten profiilia. Kyseiset menestystarinat puolestaan rohkaisevat uusia toimijoita kiinnostumaan ja aktivoitumaan yrittäjyyteen kytköksissä oleviin verkostoihin, mikä taas puolestaan lisää taloudellisia, teknisiä sekä neuvoa-antavia resursseja paikallisissa sosiaalisissa verkostoissa. Vahvat sosiaalisten ominaisuuksien sarjat, kuten verkostot, mentorit ja sijoituspääoma maantieteellisen alueen sisällä, edesauttavat vahvistamaan yrittäjyys ekosysteemin olemassa olevaa kulttuuria tekemällä näitä käytäntöjä ja mahdollisuuksia tutuiksi ja tunnetuiksi sekä luomalla uusia menestystarinoita paikallisesta yrittäjyydestä. (Spigel 2017, 55–56.)

Yrittäjyys ekosysteemit edustavat useiden päällekkäisten ominaisuuksien ja instituutioiden joukkoa, mitkä kannustavat yrittäjyyteen ja luovat kriittisiä resursseja, joita uudet yritykset voivat hyödyntää kehittyessään ja laajetessaan. Yrittäjyys ekosysteemin ominaisuuksia ylläpidetään ja ne kehittyvät sekä vahvistuvat ennen kaikkea suhteessa muihin ominaisuuksiin. Tiiviimmän vuorovaikutussuhteiden ekosysteemeissä tämä tapahtuu yrittäjyyttä tukevan kulttuurin avulla: yrittäjäverkostot, työvoima ja sijoittajat sekä tehokkaat julkiset organisaatiot ja yrittäjyysohjelmat. Niukempien vuorovaikutussuhteiden ekosysteemeissä puolestaan yksi ominaisuus ajaa muiden ominaisuuksien kehittymistä – kuten esimerkiksi paikalliset markkinat, jotka luovat useita hyviä mahdollisuuksia yrittäjille perustaa uutta liiketoimintaa, kasvattaa sitä ja toteuttaa kannattavaa exit-strategiaa. (Spigel 2017, 56–57.)

Yrittäjyys ekosysteemin tutkimuksessa ei tulisi keskittyä pelkästään tuloksiin eli yrittäjyyden määrään, mutta myös panostustekijöihin eli esimerkiksi paikallisiin kulttuurillisiin, sosiaalisiin ja materiaaliin ominaisuuksiin, jotka tukevat yrittäjyysaktiivisuutta –

ja millä tavoin nämä ominaisuudet ovat vuorovaikutuksessa ja vahvistavat koko ekosysteemiä. (Spigel 2017, 57.) Spigel (2017, 50) esittääkin, että onnistuneita yrittäjyyskosysteemeitä ei määritellä korkealla yrittäjyyden määrällä, vaan pikemminkin sillä, miten eri ominaisuuksien vuorovaikutus muodostaa yrittäjyyttä tukevan alueellisen toimintaympäristön, mikä kasvattaa uusien yritysten kilpailukykyä ja sitä kautta välillisesti vaikuttaa myös kokonaisarvon luomiseen.

2.3.2 *Runko- ja systeemiset olosuhteet*

Stamin (2015, 1766) määritelmän mukaan yrittäjyyskosysteemin tekijät voidaan jaotella runko- ja systeemisiin olosuhteisiin, jotka vaikuttavat toisiinsa. Runko-olosuhteisiin kuuluvat kaikki ne sosiaaliset ja fyysiset olosuhteet, sekä muodolliset että epämuodolliset instituutiot, jotka mahdollistavat tai rajoittavat ihmisten välistä vuorovaikutusta – kuten esimerkiksi kulttuuri. Lisäksi myös pääsy uusien tuotteiden ja palveluiden ulkoisen kysynnän piiriin on kiinnostuksen kohteena, mutta on kuitenkin todettava, että yhteys näihin ostajaryhmiin on kytköksissä enemmän ekosysteemin suhteelliseen asemaan – kuin varsinaisesti ekosysteemin sisäisiin ominaisuuksiin. Stam (2015, 1765) tiivistää runko-olosuhteet neljään alakohtaan, jotka ovat listattuna alla. Näistä mainituista runko-olosuhteista kaikki sisältyvät myös Isenbergin (2011a) yleisiin yrittäjyyskosysteemin osa-alueisiin, mitkä ovat suluissa mainittuna.

- muodolliset instituutiot (politiikka, osaaminen)
- kulttuuri (kulttuuri)
- fyysinen infrastruktuuri (tukitoiminnot)
- kysyntä (markkinat)

Näitä runko-olosuhteita voidaan pitää perustavanlaatuisina syinä arvon luomiseen yrittäjyyskosysteemissä (Stam 2015, 1766).

Systeemisiin olosuhteisiin kuuluvat yrittäjätverkostot, johtajuus ja johtaminen, rahoitus, osaaminen (lahjakkuus ja tietämys) sekä tukitoiminnot. Systeemiset olosuhteet ovat yrittäjyyskosysteemin tärkein painopiste. Näiden tekijöiden läsnäolo ja niiden keskinäisellä vuorovaikutus suurelta osin määräävät yrittäjyyskosysteemin menestyksen ja onnistumisen. Yrittäjätverkostot tuottavat informaation jakamisen ja leviämisen, mikä puolestaan mahdollistaa tehokkaan työvoiman ja pääoman kohdentumisen. Johtajuudessa kyse on suunnan näyttämisestä ja esikuvista yrittäjyyskosysteemissä, mikä on ensiarvoisen tärkeää hyvinvoivan yrittäjyyskosysteemin rakentamisessa ja ylläpitämisessä. Esikuvilla tarkoitetaan nimenomaan esillä olevia yrittäjä-johtajia, jotka ovat sitoutuneita yrittäjyyskosysteemin maantieteelliselle alueelle. Rahoitus – sen saanti ja tarjonta – on ratkaisevan tärkeää epävarmoissa pitkän aikavälin yrittäjähankkeissa. Rahoitusta toivotaan ennen kaikkea sellaisilta toimijoilta, joilla on kokemusta ja tietämystä yrittä-

yydestä. Tehokkaan yrittäjyys ekosysteemin tärkeimmäksi tekijäksi esitetään kuitenkin monimuotoinen ja ammattitaitoinen työvoima eli osaaminen ja lahjakkuus. Lisäksi yrittäjyysmahdollisuuksien kehittämisen ja tunnistamisen tärkeä lähde on tietämys – sekä julkisissa että yksityisissä organisaatioissa. Lopuksi tukitoimintojen ja -palveluiden tarjonnan määrä voi merkittävästi alentaa markkinoille pääsyn esteitä uudelle yrittäjyydelle sekä vähentää ajallista kestoa innovaatioiden keksimisestä niiden markkinoille pääsyyn. Nämä systeemiset olosuhteet johtavat aktiiviseen ja tuottavaan yrittäjyyteen. (Stam 2015, 1766.)

2.3.3 Aktiivinen ja tuottava yrittäjyysprosessi – ja sen vaikutukset yrittäjyys ekosysteemiin

Stamin (2015, 1765) mukaan onnistuneen yrittäjyys ekosysteemin seurauksena voidaan pitää aktiivista ja tuottavaa alueellista yrittäjyysprosessia, jossa yksilöt ja yrittäjät luovat uusia innovaatiomahdollisuuksia. Nämä innovaatiot lopulta johtavat uuden arvon luomiseen yhteiskunnassa ja siksi se käsitetään yrittäjyys ekosysteemin lopputulokseksi, kun taas aktiivinen yrittäjyysprosessi nähdään kokonaisuudessa enemmänkin ”välituotteena”. (Stam 2015, 1765.) Aktiivisella yrittäjyysprosessilla on monia ilmenemismuotoja kuten esimerkiksi innovatiiviset startup-yritykset, korkean kasvupotentiaalin startup-yritykset ja yrittäjähenkiset työntekijät (Stam 2014). Tuottavalla yrittäjyydellä puolestaan viitataan mihin tahansa yrittäjämäiseen toimintaan, joka edistää suoraan tai epäsuorasti talouden nettotuotantoa tai myötävaikuttaa tuottokapasiteetin kasvuun (Baumol 1993, 30), jonka Stam (2015, 1765) tulkitsee yrittäjämäiseksi aktiivisuudeksi ja toiminnaksi – mitkä lopulta luovat uutta arvoa yhteiskuntaan.

Uuden arvon luomisella yhteiskunnassa viitataan nimenomaan tuottavuuteen, ansioihin, työllisyyteen ja hyvinvointiin (Isenberg 2011a; Stam 2014). Tuottava yrittäjyys-käsite voisi myös sisältää epäonnistuneet yritykset, koska ne ovat voineet mahdollistaa myöhempää yrittäjyyttä (Stam 2015, 1765) – kuten esimerkiksi Gastronomi kannattamattomana tienraivaajayrityksenä ja viime kädessä Wolt ja Foodora liiketoimintaidean hyödyntäjinä ruokien kotiinkuljetusliiketoiminnassa Suomessa (Kauppalehti 2016). Isenberg (2011a) tarkentaa työllisyyden nimenomaan kattamaan startup-yritysten kautta lisääntyneen työpaikkojen määrän sekä Pohjois-Amerikassa että Euroopassa, mistä on runsaasti tutkittua tietoa. Lisäksi verotuksellisesti toimivassa valtiossa taloudellinen voitto ja voitonjako luovat merkittäviä verotuloja julkiselle sektorille, mikä luetaan erittäin hyväksi seikaksi tietysti julkisen sektorin talouden kannalta, mutta myös yrittäjyyden vaikutusten ja seurausten kannalta. (Isenberg 2011a.) Kriittisestä näkökulmasta on kuitenkin todettava, että yrittäjyys ekosysteemitutkimuksessa ei vielä ole olemassa yhteistä ja johdonmukaista selitystä vaikutuksista yrittäjyyteen ja lopulta kokonaisarvon

luomiseen yhteiskunnassa – vaikkakin oleellisia tekijöitä ja toimijoita on pystytty tunnistamaan (Stam 2015, 1764).

Merkittävin vaikutus yrittäjyyskosysteemiin on Isenbergin (2011a) mukaan yrittäjyyden eri motivoitien – kuten puhtaan haasteen tai adrenaliinipiikin – kautta tapahtuva positiivinen riippuvuussuhde, jossa yrittäjät pyrkivät eri keinoin lisäämään yrittäjyyttä, sen laatua tai tukemista muilla keinoin. Tämä perustuu Isenbergin (2011a) mukaan siihen, että useimmat menestyksekkäät yrittäjät haluavat luoda enemmän yrittäjyyttä sen jälkeen kun heidän materiaaliset tarpeet ovat olleet jo tyydytettyinä. Mikkela & Salminen (2016, 4) esittävät kyseisen riippuvuussuhteen termillä *yrittäjäkierto* (entrepreneurial recycling), jolla tarkoitetaan menestyneiden yrittäjien jäämistä ekosysteemiin.

Positiivinen riippuvuussuhde ilmenee esimerkiksi niin, että menestyneet yrittäjät ryhtyvät enkeli- tai pääomasijoittajiksi, neuvonantajiksi, hallitusten jäseniksi – tai todennäköisesti näiden yhdistelmäksi. Tällä tavoin he ruokkivat kokemuksellaan ja vauraudellaan yrittäjyyskosysteemin kehitystä inspiraation, rahoituksen ja kokemuksensa kautta. Pitkässä juoksussa heistä voi myös muodostua julkisia puolestapuhujia tai vierailijaluennointisijoita, jotka inspiroivat muita. Lisäksi menestyneistä yrittäjistä voi urallaan tulla epämuodollisia lobbareita ja neuvonantajia tai julkisia päättäjiä, jotka pyrkivät vaikuttamaan ja vaikuttavat yrittäjyyttä koskeviin asioihin politiikassa. Esimerkiksi Chilen presidentti Sebastián Piñera, New Yorkin entinen pormestari Michael Bloomberg tai Jerusalemin entinen pormestari Nir Barkat ovat kaikki julkisia poliittisia toimijoita vahvalla yrittäjätaustalla. (Isenberg 2011a.)

Isenberg (2011a) esittää, että menestyksekkään alueellisen yrittäjyyden vaikutuksena kaikki yrittäjyyskosysteemin osa-alueet (politiikka, markkinat, osaaminen, rahoitus, kulttuuri ja tukitoiminnot) vahvistuvat. Esimerkiksi osaamista vahvistetaan koulutuksella ja kokemuksella. Menestystarinat innostavat uusia sukupolvia ja tekevät yhteiskunnasta suvaitsevaisempia riskien ja epäonnistumisien suhteen, mitkä puolestaan kehittävät alueellista kulttuuria. Onnistunut yrittäjyys voi lisäksi edistää muodollisten pääomamarkkinoiden kehittymistä, jolloin se toimii voimavarana paremman sääntelyn ja hallinnon kannalta. (Isenberg 2011a.)

Yrittäjäverkostoissa tapahtuva tiedon leviäminen ja vaihtaminen ennen kaikkea innovatiivisen kasvuyrityksen haasteista, sekä yrittäjien lukumäärä alueella edesauttavat yrittäjille tärkeän tukijärjestelmän luomista ja kehittämistä. Tukijärjestelmillä tarkoitetaan tässä yhteydessä sijoittajien, neuvonantajien ja mentoreiden verkostoja. (Spigel 2017, 52.) Myös Stam (2015, 1760) painottaa epämuodollisen vuorovaikutuksen ja yhteistyön tärkeyttä innovaatioiden ja tietotaidon jakamisessa – erityisesti niin sanotun hiljaisen tiedon kohdalla.

Yrittäjyyskosysteemin edut ja hyödyt ovat ensisijaisesti kytkeytyneinä yrittäjäprosessin resursseihin kuten startup-kulttuuriin ja rahoitukseen – toisin kuin esimerkiksi toimialakohtaisiin etuihin ja hyötyihin, joita voidaan tunnistaa klustereissa. (Spigel

2017, 52.) Mikkela & Salminen (2016, 4) lisäävät, että yhteenkuuluvuuden ja osallisuuden kulttuuri sekä tiedon, kokemusten ja erityisosaamisen jakaminen sekä lisäksi myönteinen suhtautuminen epäonnistumisiin ovat niin ikään tyypillisiä menestyvien yrittäjyyskosysteemien piirteitä.

Toisaalta Isenberg (2011a) mainitsee onnistuneen yrittäjyyden vaikutuksina ja seurauksina myös toimialaklusterit, jotka lisäävät alueellista kilpailukykyä. Lisäksi onnistunut yrittäjyys voi jopa vaikuttaa poliittis-taloudellisiin järjestelmiin, kuten Israelin muutoksessa sosialistisesta kapitalistiseen järjestelmään 1990-luvulla. Isenbergin (2011a) mukaan vaikutuksia voidaan nähdä myös yleisesti elämänlaadussa, yhteiskunnallisessa innovoinnissa ja hyväntekeväisyydessä.

Spigel (2017, 50) toisaalta esittää, ettei menestyneen yrittäjyyskosysteemin mittari ole itsessään yrittäjyyden määrä tai sen kasvu, vaan miten vuorovaikutuksen avulla luodaan tukeva ja kannustava paikallinen toimintaympäristö, joka lisää uusien yritysten kilpailukykyä. Tehokas yrittäjyyskosysteemi on myös määritelty monitahoisena vuorovaikutussuhteiden järjestelmänä erilaisissa yhteiskunnallis-taloudellisissa, instituutio-naalisissa ja epämuodollisissa asiayhteyksissä – mitkä kaikki tuottavat uutta liiketoimintaa ja kasvua (Audretsch & Belitski 2016, 1045).

2.4 Yksilöllinen kokonaisuus alueellisen yrittäjyyden kehittämises- sä

Yrittäjyyspolitiikka on vähintäänkin jonkinasteisessa murroksessa, jossa huomio kohdentuu aiempaa enemmän yrittäjyyden laadullisiin tekijöihin, kuten kasvuun ja innovaatioihin – kun taas aiemmin on keskitytty pääosin määrällisiin tekijöihin kuten esimerkiksi uusien yritysten määrän kasvuun. Tulevaisuudessa yrittäjyyspolitiikan painopiste tulee olemaan yhä enenevässä määrin yrittäjyysmäisemmän yhteiskunnan kehittämises-
sä. Yrittäjyyskosysteemi on kehitetty työkaluksi ja viitekehyykseksi, jotta sopeuduttai-
siin mainittuun murrokseen ja muutokseen. (Stam 2015, 1759–1761.) Isenberg (2011a) puolestaan esittää, että yrittäjyyskosysteemin lähestymistapa mahdollisesti korvaisi tai tulisi edellytykseksi klusteristrategioiden, innovaatiojärjestelmien, tietoyhteiskunta-
tai kansallisen kilpailukykypolitiikan onnistuneelle käyttöönotolle.

Yrittäjyyskosysteemin seurauksena voidaan pitää tuottavaa yrittäjyyttä, mutta sen lisäksi korostetaan yrittäjien roolia kokonaisuudessa. Yrittäjät ovat erittäin tärkeässä roolissa, jotta yrittäjyyskosysteemi toimii toivotulla tavalla – mitä ei välttämättä olla aina huomioitu perinteisemmässä talous- ja elinkeinopoliittisessa keskustelussa. (Stam 2015, 1759–1761.) Yrittäjyyskosysteemiin kytköksissä oleva poliittinen johtaminen eroaa merkittävästi aiemmista lähestymistavoista, joita ovat muun muassa olleet esi-
merkiksi kansallisten vahvojen teollisuussektorin tukeminen yritystukien muodossa,

ylipäättään uusien yritysten määrän lisääminen (erotuksena kasvuhakuisen yrittäjyyden edistämisestä), yritysten tutkimus- ja kehitystoiminnan tukeminen yksittäisillä rahoitusinstrumenteilla tai muut vastaavat toimet, joilla on pyritty korjaamaan tiettyjä markkinapuutteita. (Autio 2015; Mikkela & Salminen 2016, 5.) Toki on huomattava yhtäläisyys siinä mielessä, että yrittäjyyskosysteemissä painotetaan myös muille vastaaville yrittäjyyspoliittisille lähestymistavoille tyypillistä liiketoiminnan ulkoista ympäristöä (Stam 2015, 1761).

Ekosysteemejä edistävän politiikan tulisi olla kokonaisvaltaista, ja huomion tulisi kohdistua yksittäisten toimijoiden sijaan vuorovaikutussuhteiden kehittämiseen. Markkinapuutteiden sijaan huomio pitäisi kohdistaa systeemisten aukkojen tai virheiden tunnistamiseen ja korjaamiseen. Toimijoiden välisten rajapintojen ja toimenpiteiden yhteensopivuus on tärkeää. Lisäksi ekosysteemisen politiikan tulee olla dynaamista, muuttuviin tilanteisiin ja konteksteihin nopeasti reagoivaa. Tämä edellyttää julkisilta toimijoilta uudenlaisia toimintamalleja, työkaluja ja kyvykkyyksiä. (Mikkela & Salminen 2016, 1.)

Koska kukaan yksittäinen toimija ei voi omistaa tai johtaa ekosysteemin toimintaa, tulee myös politiikan painopisteen siirtyä ylhäältä johdetusta politiikasta koordinoivaan lähestymistapaan, jossa korostuu eri toimijoiden välinen, monitahoinen yhteistyö. Julkisen sektorin roolina ekosysteemien kehittämisessä on markkinapuutteiden korjaamisen sijaan täydentää ekosysteemeissä olevia rakenteellisia tai systeemisiä aukkoja koordinoimalla ja kehittämällä eri toimijoiden välistä yhteistyötä ja vuorovaikutusta. (Autio 2015; Mikkela & Salminen 2016, 5.)

2.4.1 Paikalliset lähtökohdat ja uniikkius

Yrittäjyyskosysteemissä kontekstisidonnaisuus on erittäin tärkeää: jokainen yrittäjyyskosysteemi kehittyy ainutlaatuisten olosuhteiden ja tilanteiden vallitessa, mikä tekee jokaisesta yrittäjyyskosysteemistä ainutlaatuisen. Vaikkakin minkä tahansa yhteiskunnan tai alueen yrittäjyyskosysteemi voidaan kuvailla Isenbergin (2011a) kuuden osa-alueen kautta, jokainen ekosysteemi on satojen eri elementtien erityisen monimuotoisen vuorovaikutuksen seurausta. Esimerkiksi Israelin yrittäjyyskosysteemi kehittyi 1970-luvulla varsin haastavista lähtökohdista: vähäiset luonnonvarat ja kaukainen sijainti potentiaalisista markkinoista. Toisaalta Irlannissa ekosysteemi kehittyi 1980-luvulla kontekstissa, jossa ilmainen koulutus, englannin kieli äidinkielenä, ulkomaisten suuryritysten läsnäolo ja sopiva etäisyys Euroopan markkinoista loivat erinomaiset puitteet ekosysteemin kehittämiseen. Taiwanin yrittäjyyskosysteemi puolestaan kehittyi 1990-luvulla erityisen menestyksekkäiden Yhdysvalloissa olleiden ja sittemmin Taiwanin palanneiden ekspatriaattiansa ansiosta. (Isenberg 2011b; Mason & Brown 2014, 5.)

Yrittäjyyskosysteemit ovat siis maantieteellisesti rajatut, mutta eivät kuitenkaan ole sidoksissa sinänsä kaupungin tai alueen. Päinvastoin, Austin (Texas) ja Boulder (Colorado) Yhdysvalloissa sekä Cambridge Englannissa ovat kaikki esimerkkejä pienehköistä kaupungeista, joissa on menestyneet yrittäjyyskosysteemit. (Mason & Brown 2014, 5–6.) Näyttäisi lisäksi siltä, että pienet kehittyneet taloudet kykenevät rakentamaan dynaamisia, verkottuneita ekosysteemejä helpommin kuin isot maat, joissa erot ja etäisyydet ovat suuria. Tästä on osoituksena Pohjoismaiden, Alankomaiden ja Sveitsin menestys. Toisaalta merkittävimmät innovaatiokeskittymät löytyvät globaaleista metropoleista kuten Bostonista, Lontoosta tai Soulistä. Pienten maiden haasteena on kompensoida kriittisen massan puuttuminen esimerkiksi osaamisella ja laadulla. (Hautamäki & Oksanen 2012, 8.) Spigel (2017, 50) huomauttaa, että on olemassa hyvinkin monenlaisia tapoja ja keinoja, miten yrittäjyyskosysteemi voi kehittyä ja sitä voidaan kehittää.

Isenbergin (2010, 43) mukaan useat valtiot ovat osoittaneet kiinnostuksensa yrittäjyyskosysteemin kehittämiseen Piilaakson innoittamana. Tämä on hyvin ymmärrettävää, sillä Piilaaksosta sanotaan, että sillä olisi paras standardi yrittäjyyskosysteemeistä, sillä sieltä ovat saaneet alkunsa lukuisat merkittävät yritykset kuten Intel, Oracle, Google, eBay ja Apple. Piilaaksosta löytyy pohjimmiltaan kaikki tarvittava: teknologia, raha, kyvykkyydet, kriittinen massa yrityksiä sekä kulttuuri, joka rohkaisee innovaatioyhteistyöhön ja sietää epäonnistumisia. Piilaakson imitoiminen tai kopioiminen on toimimaton ajatus, sillä Piilaakso kehittyi ainutlaatuisissa olosuhteissa, joista on liki mahdotonta selvittää selkeitä syy- ja seuraussuhteita. Edes Piilaakso ei pystyisi itse muodostumaan tässä hetkessä sellaiseksi, miksi se on kehittynyt ajan saatossa. Tämä havainnollistaa yrittäjyyskosysteemin monimutkaista ja ainutlaatuista luonnetta. (Isenberg 2010, 43.)

Yhden tietyn menestyneen yrittäjyyskosysteemin jäljittelemisen sijaan, kunkin yrittäjyyskosysteemin tulisi muodostua paikallisten olosuhteiden ja resurssien ympärille, joita voivat olla muun muassa luonnonvarat, maantieteellinen sijainti tai kulttuuri. Esimerkiksi Ruandan valtio tunnisti kolme paikallista toimialaa: kahvin, teen ja turismin, jotka olivat todistaneet jo kehityspotentialinsa. Ruandan julkinen sektori järjesti instituutioita, jotka tukivat kyseisiä toimialoja – esimerkiksi viljelijöiden kouluttaminen kahvin kasvatukseen ja pakkaamiseen kansainvälisten standardien mukaan sekä heidän yhdistäminen ulkomaisiin jakelukanaviin. Nämä toimet ja pyrkimykset tuottivat työllisyyttä miljoonille ihmisille, loivat 72 000 uutta yritystä ja triplasivat viennin määrän vuosikymmenessä – samalla vähentäen köyhyyttä 25 %. Myös Chiessä tapahtui samankaltainen julkisen sektorin väliintulo ja tukeminen kalatalouden suhteen. Toisaalta on myös todettu, että luonnonvarojen niukkuus stimuloi yrittäjyyttä, sillä se pakottaa ihmisten olevan kekseliäämpiä ja tällöin yrittäjyyskosysteemiä tuleekin rakentaa henkinen pääoma ja osaaminen edellä. (Isenberg 2010, 43–44.)

2.4.2 *Julkisen sektorin rooli*

Yrittäjyyskosysteemeistä pitäisi muodostua suhteellisen omavaraisia. Koska menestys ruokkii menestystä, se parantaa jo mainittuja kuutta eri yrittäjyyskosysteemin osaluuetta. Toisaalta on olemassa tietty käännekohta, jossa julkisen sektorin osallistumista voitaisiin ja pitäisikin merkittävästi vähentää – mutta ei kuitenkaan täysin. Sitten kun kaikki kuusi osa-alueita ovat tarpeeksi vahvoja ja toisiaan vahvistavia, julkisen sektorin ei tarvitsisi enää sijoittaa resurssejaan niin paljon niiden ylläpitoon ja tukemiseen. Itse asiassa on elintärkeää, että yrittäjyysohjelmat, -suunnitelmat ja -politiikat on alun perin suunniteltu juurikin näin. (Isenberg 2011b.)

On esitetty, että julkisen sektorin tulisi sisällyttää yksityinen sektori mukaan aikaisessa vaiheessa, kun yrittäjyyskosysteemiä aletaan kehittämään – ja antaa yksityisen sektorin pitää tai hankkia merkittävä osuus ekosysteemin menestyksessä. On myös esitetty, että valtiot yksistään eivät voi rakentaa yrittäjyyskosysteemiä, sillä yksityinen sektori toimii tehokkaammin ja kannustinpohjaisemmin. Eräs keino yksityisen sektorin mukaan ottamiseksi on yksinkertaisesti kysyä neuvoa ja ohjeita, miten rakenteellisia esteitä vähennettäisiin ja miten tehtäisiin yrittäjyysystävällisiä ohjelmia ja politiikkaa. Näin kävi esimerkiksi 1980-luvulla kun Taiwan kysyi neuvoja ekspatriaateiltaan. (Isenberg 2010, 44.)

Julkisen sektorin ei tulisi ylijärjestää, vaan ennemminkin vahvistaa ja rakentaa jo olemassa olevia ja kehittyviä liiketoiminnallisia ympäristöjä. Lisäksi olisi oleellista ymmärtää, että liiketoiminnalliset ympäristöt ja klusterit muodostuvat itsenäisesti ja omaehtoisesti sinne, missä paikallisia etuja jo ennestään on – huolimatta julkisen sektorin erinäisistä pakottavista toimista ja kehityspyrkimyksistä. (Isenberg 2010, 48.) Julkisen sektorin rooli on kuitenkin monitahoinen ja kriittinen yrittäjyyskosysteemin organisaatiossa kasvussa ja kehityksessä. Metaforallisesti yrittäjyyskosysteemin viitekehysten luomisen ja kehittämisen merkittävin huomio lienee siinä, rakennetaanko moottoritiejärjestelmä vai kerrotaanko ihmisille, minne heidän kuuluisi ajaa. (Isenberg 2011a.)

Julkisen sektorin johtamisen ja politiikan tekemisen kannalta on merkittävää tunnistaa myös yrittäjyyskosysteemiin liittyvää problematiikkaa ja kritiikkiä. Tunnetuin näistä lienee yrittäjyyskosysteemiin liitetty tautologia: yrittäjyyskosysteemit ovat järjestelmiä, jotka tuottavat menestyvää yrittäjyyttä – ja siellä, missä on menestyvää yrittäjyyttä, on myös tyypillisesti hyvä yrittäjyyskosysteemi. Näin ollen yrittäjyyskosysteemistä lähestymistapaa voi olla haasteellista soveltaa käytäntöön – ja tässäkin mielessä lisätutkimukselle on selkeästi tarvetta. (Stam 2015, 1764.)

3 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

3.1 Tutkimusmenetelmät ja tieteenfilosofiset taustat

Tässä pro gradu -tutkielmassa tarkastellaan yrittäjyyskosysteemiä Turun talousalueella. Tutkimuskysymys *Mitä tarkoitetaan yrittäjyyskosysteemillä ja kuinka se edistää alueellista yrittäjyyttä?* on laadittu tätä tarkoitusta ajatellen ja päämääränä on saada ymmärrystä ja tietoa ekosysteemin eri toimijoiden näkökulmista.

Tutkimuskysymykset usein määrittelevät tutkimusmetodologiset valinnat (Eriksson & Kovalainen 2008, 27). Kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus mahdollistaa monitahoisten ilmiöiden tutkimisen tietyssä kontekstissa lisäten ymmärrystämme tutkittavista ilmiöistä (Eriksson & Kovalainen 2008, 4–5). Tämän tutkimuksen tutkimusmenetelmäksi on valittu kvalitatiivinen tutkimus, jotta tutkittavia asioita voidaan ymmärtää mahdollisimman syvällisesti eri näkökulmista. Pyrkimyksenä on hahmottaa selkeä kokonaisuus ja määritelmä Turun yrittäjyyskosysteemistä – yrittäjyyskosysteemin eri toimijoiden kertomana. Kvalitatiivisesta tutkimuksesta on sanottu, että siinä keskitytään monimutkaiseen ja muuttuvaan todellisuuteen, ja sen ymmärtämiseen ja tulkitsemiseen – eikä niinkään esimerkiksi tilastojen perusteella yleistämiseen tai korrelaatioiden etsimiseen ja analysoimiseen sekä yleistettävyyteen kuten kvantitatiivisessa eli määrällisessä tutkimuksessa. (Hirsjärvi ym. 2009, 136-137, 157.)

Tämän tutkimuksen tieteenfilosofinen lähtökohta on ontologinen konstruktionismi. Ontologia käsittelee ajatuksia ihmisten, yhteiskunnan ja maailman olemassaolosta ja niiden välisistä suhteista. Useat kvalitatiiviset lähestymistavat perustuvat ontologiseen oletukseen, jossa todellisuus ymmärretään subjektiiviseksi. Subjektiivinen todellisuus perustuu havaintoihin ja kokemuksiin, jotka voivat olla erilaisia eri yksilöille, ja jotka muuttuvat ajassa ja eri asiayhteyksissä. Subjektiivisuuden sijaan käsitettä *konstruktionismi* käytetään usein kuvaamaan todellisuuden sosiaalista ja vuorovaikutteista luonnetta. Tämän tutkimuksen lähtökohtana on siis, ettei ole olemassa yhtä oikeaa totuutta, ja todellisuus rakentuu useasta – sosiaalisesti rakentuneesta – todellisuudesta. (Eriksson & Kovalainen 2008, 13–14.)

Tapaustutkimus on yksi kolmesta perinteisestä tutkimusstrategiasta kokeellisen tutkimuksen ja kyselytutkimuksen ohella. Tapaustutkimusta on luonnehdittu muun muassa siten, että siinä keskitytään yksittäiseen tarkasteltavaan ilmiöön ja sen ympäristöön tarkoituksenaan yleensä kuvailla tätä ilmiötä. (Hirsjärvi ym. 2009, 130–131.) On siis luonnollista, että tämän tutkimuksen tutkimusstrategiaksi valittiin tapaustutkimus, missä tapauksella eli casella tarkoitetaan pääosin Turun talousaluetta.

3.2 Aineiston kerääminen ja analysointi

Tämän tutkimuksen primäärinen tutkimusaineisto kerättiin puolistrukturoiduin teema-haastatteluin henkilökohtaisilla tapaamisilla haastattelijan ja haastateltavan välillä. Puolistrukturoitu teemahaastattelu valittiin, koska yrittäjyyskosysteemi on abstrakti ja monitahoinen käsite sekä se voidaan ymmärtää ja tulkita hyvin eri tavoin. On myös huomionarvoista, ettei sille ole vielä yleisesti hyväksytyjä ja yksiselitteisiä määritelmiä akateemisessa tutkimuksessa. Oli siis erittäin tärkeää, että kukin haastateltava kertoi juuri oman näkemyksensä aihepiiristä – omiin kokemuksiin, ajatuksiin ja tunteisiin perustuen. Viime kädessä kuitenkin ennalta laadittu tutkimuskysymys ohjasi puolistrukturoidun teemahaastattelun valinnan, koska sen uskottiin palvelevan tutkimuskysymykseen vastaamista parhaiten.

Puolistrukturoitu teemahaastattelu on yhdistelmä kahta ääripäätä: kyselytutkimusta muistuttavaa strukturoitua haastattelua ja täysin avointa haastattelua, missä välttämättä ei ole lainkaan haastattelurunkoa. Puolistrukturoitujen haastatteluiden tarkoituksena oli edetä suurpiirteisen kysymysrunгон mukaan, jotta halutut teemat ja osa-alueet saatiin keskustelussa katettua. Itse kysymykset olivat kuitenkin riittävän avoimia, jotta haastateltaville jäi riittävästi tilaa kertoa omat näkemyksensä vapaasti – ilman haastattelijan liiallista johdattelevuutta.

Käsiteltävät teemat asetettiin mahdollisimman yksinkertaiseen ja ymmärrettävään järjestykseen: ensiksi johdanto- ja esittelykysymykset, jonka jälkeen siirryttiin haastateltavan henkilön edustaman organisaation rooliin alueellisessa yrittäjyudessa ja sen kehittämisessä. Seuraavaksi käsiteltiin yrittäjyyskosysteemin kuutta osa-aluetta Isenbergin (2011a) malliin perustuen. Aluksi käsitettä *yrittäjyyskosysteemi* ei haluttu tuoda esille, vaan keskusteltiin pääosin yrittäjyyden toimintaympäristöstä, jotta haastateltavaa ei olisi liiallisesti johdateltu. Tämän jälkeen haastattelussa siirryttiin avoimiin innovaatioalustoihin kyseisen termin määrittely edellä, jonka jälkeen lyhyesti digitalisaation rooliin kokonaisuuden taustatekijänä ja mahdollistajana. Avoimet innovaatioalustat ja digitalisaation rooli kuitenkin rajattiin lopullisen tutkimusaiheen ulkopuolelle ja tutkimus rajattiin käsittelemään ainoastaan yrittäjyyskosysteemiä. Lopuksi haastateltavalle annettiin mahdollisuus kertoa vielä omin sanoin vapaasti, mitä kukin halusi aiheista vielä sanoa.

Kaikki haastattelut nauhoitettiin digitaalisesti, minkä jälkeen haastattelut litteroitiin. Litterointityövaiheen jälkeen aineiston analysointi aloitettiin jakamalla yli 100-sivuisen kirjallisen haastatteluaineiston litteraversio teemojen mukaisesti otsikoiden alle siten, että kunkin haastateltavan litteroidut vastaukset hahmoteltiin aina saman teeman yhteyteen. Samassa työvaiheessa huomattiin, että aineisto oli paisunut liian laajaksi, jolloin oli aiheellista rajata aineistoa tiiviimmäksi eli tässä vaiheessa tutkimus kohdentui pelkästään yrittäjyyskosysteemiin ja sen rakenteeseen – kaikki muu rajattiin tutkimuksen ulkopuolelle.

Analysointia jatkettiin tiivistämällä kaikkien haastateltavien vastaukset pääotsikoiden alle teemakohtaisesti ja tekemällä muistiinpanoja kustakin teemasta. Esimerkiksi yrittäjyyskosysteemin osa-alueista politiikan suhteen haastatteluissa esiin nousseita teemoja olivat yleisesti yrittäjyyspolitiikan ajankohtainen tilanne Suomessa, yrittäjyyspolitiikan määritelmä ja mitä yrittäjyyspolitiikka sisältää, esteet yrittäjyydelle, työmarkkinat sekä Turun erityispiirteet muuhun Suomeen verrattuna. Toisena esimerkkinä osaamisen osa-alueessa esiin nousseita vahvoja teemoja olivat koulutukseen ja työvoimaan liittyvät seikat. Tämä pohjusti seuraavaa työvaihetta, joka oli haastattelutulosten koonti. Lopuksi tehtyjä muistiinpanoja ja teemakohtaisia haastattelutuloksia verrattiin teorialukujen eri osioihin ja tehtiin johtopäätökset.

3.3 Tapaustutkimuksen kontekstin ja haastateltavien valinta

3.3.1 Turun yrittäjyyskosysteemi kontekstina

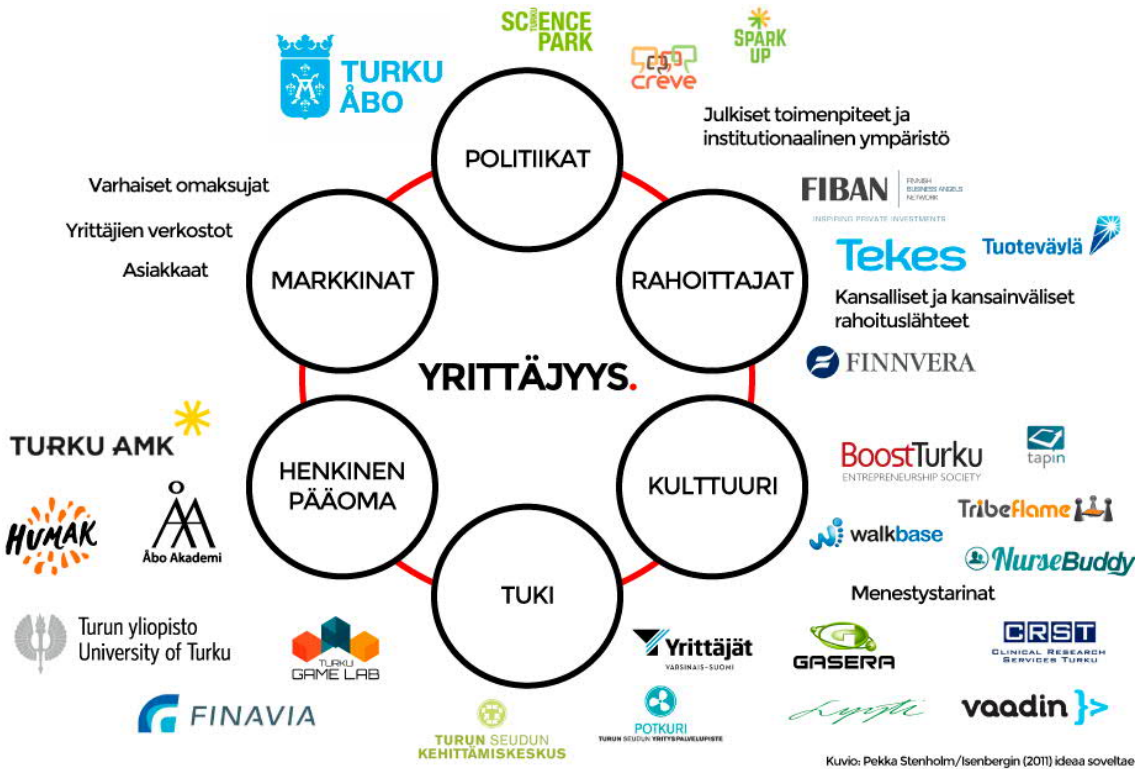
Tässä tutkimuksessa tarkastellaan yrittäjyyskosysteemiä Turun talousalueella. Päämääränä on ymmärtää, mitä yrittäjyyskosysteemillä tarkoitetaan ja mitkä ovat sen keskeiset tekijät Turun talousalueella alueelliseen yrittäjyyteen eri tavoin kytkeytyneiden toimijoiden näkökulmista.

Suomen entinen pääkaupunki valittiin tutkimuksen kohdealueeksi, sillä alueena Turku on erittäin mielenkiintoinen pitkän kaupankäyntihistoriansa, maantieteellisen sijaintinsa, liikenneyhteyksiensä sekä tuorehkon startup-maineen (Kauppalehti 2017) saattamana. Turku on väkiluvultaan Suomen suurimpia kaupunkeja nyt ja väestökehityksen mukaan myös tulevaisuudessa (kts. Liite 2) eli myös siksi oleellinen tarkastelukonteksti. Turun yrityskanta on ollut vahvasti kasvava 2010-luvulla: Tilastokeskuksen (Liite 2; SVT 2018b) mukaan yrityskanta Turussa oli 11 085 vuoden 2013 ensimmäisenä vuosineljänneksenä, mikä kasvoi 11 678 yritykseen samana ajankohtana vuonna 2017. Näin ollen yrityskannan kasvu on absoluuttisesti ollut 593 vastaten noin 3 % kasvua 4 vuodessa. Yrityskannalla tarkoitetaan tässä yhteydessä olemassa olevien yritysten lukumäärää, johon on lisätty aloittaneiden yritysten lukumäärä, mutta myös lopettaneet yritykset on huomioitu vähennettynä.

Turussa on viime vuosina alkanut näkyä aiempaa enemmän yrittäjyyteen liittyvää kehitystoimintaa ja markkinointia. Oiva esimerkki tästä on Turun yliopistossa laadittu yrittäjyyden ja yrittäjyyskoulutuksen strategia, jonka tavoitteena on tukea yrittäjämäistä asennetta ja yrittäjyyttä tukevia toimintatapoja koko yliopistoyhteisön laajuudella. Yrittäjyysyliopistona Turun yliopisto lisää yrittäjyystietoisuutta ja yrittäjyyteen liittyvää opetusta. (Suhonen 2018; Yrittäjyysyliopisto 2018.) On esitetty, että Turku on tärkeä

startup-ympäristö myös Pohjoismaisessa mittakaavassa ja mainittu, että Turussa toimii jo yli 20 startup-palveluita tuottavaa yritystä ja yhteisöä SHIFT startup-tapahtuman lisäksi. (Kauppalehti 2017.) Lisäksi julkinen sektori on alkanut korostamaan rooliaan entistä näkyvämmiin alueellisessa kehittämisessä ja yrityspalveluiden tuottamisessa keskittämällä Turun seudun yritys- ja innovaatiopalvelut saman Turku Science Park -osakeyhtiön alle sekä avaamalla uuden verkkoportaalin (Turku Business Region 2018).

Alla olevassa Kuviossa 3 (Stenholm 2016 mukailen Isenberg 2011a) on esitetty hahmotelma Turun yrittäjyyskosysteemistä, josta ilmenee hyvin sekä alueellisia että valtakunnallisia toimijoita, joista alueellinen yrittäjyyskosysteemi muotoutuu. Huomionarvoista kuviossa on, että kaikki Isenbergin (2011a) määrittelemät osa-alueet ovat edustettuina – luoden oletettavasti hyvät lähtökohdat alueelliselle laadukkaalle yrittäjyydelle.



Kuvio 3 Turun yrittäjyyskosysteemin hahmotelma (Stenholm 2016; mukailen Isenberg 2011a)

Seuraavassa tarkastellaan tämän tutkimuksen haastateltavia ja heidän henkilökohtaisia että heidän edustamiensa organisaatioiden rooleja suhteessa Kuvioon 3.

3.3.2 Haastateltavien valinta ja esittely

Haastateltaviksi valittiin Turun talousalueen eri toimijoita edustavia henkilöitä, jotka kaikki ovat kytkeytyneitä yrittäjyyden alueelliseen kehittämiseen – kukin tahollaan. Näin ollen aihetta voitiin analysoida eri näkökulmista ja näin saatiin syvällisempi kokonaisuuden ymmärrys tutkittavista teemoista. Haastateltavat rajattiin kattamaan ainoastaan Turun aluetta, jotta haastateltavilla on mahdollisimman yhteneväinen toimintaympäristö ja he tiedostamattaan kuuluisivat tai tiedostetusti kokisivat jo kuuluvansa Turun alueen yrittäjyyskosysteemiin.

Organisaatio	Haastateltava	Haastateltavan asema organisaatiossa	Haastattelun kesto ja päivämäärä	Sijainti	Edustus kuvion 3 osa-alueissa
Boost ry	Konsta Weber	Hallituksen puheenjohtaja	1h05min, 11.5.2016	Boost ry:n toimitilat, Turku	Tuki, kulttuuri
Feedbackly Oy, Suomen Yrittäjät / Varsinais-Suomen Yrittäjät	Jaakko Männistö	Toimitusjohtaja-yrittäjä & yksi perustajista. Yrittäjäjärjestön hallituksissa	1h10min, 16.5.2016	Turun kauppa-korkeakoulu 4.krs, Turku	Kulttuuri, markkinat, tuki
Turun seudun kehittämiskeskus (Turun kaupunki)	Aino Ukkola	Elinkeinoasiamies	1h02min 19.5.2016	Turun seudun kehittämiskeskus, Turku	Politiikat
Turun yliopisto	Mikko Pohjola	Yrittäjyysasiamies	1h09min, 26.5.2016	Boost ry:n toimitilat, Turku	Osaaminen

Taulukko 2 Tutkimuksen haastattelut

Haastatteluja oli yhteensä neljä painottaen eri näkökulmia ja heidän organisaatioidensa rooleja yrittäjyyskosysteemikokonaisuudessa. Ensimmäinen haastateltava oli Boost ry:n hallituksen puheenjohtaja, jolla luonnollisesti oli yrityskehittämisen tai startup-hubin mahdollistama näkökulma tutkittavaan aiheeseen eli viitekehyksen osa-alueissa tukeen ja kulttuuriin. Toinen haastateltava oli päätoiminen startup-yrittäjä ja yrittäjyysjärjestöaktiivi, joka puolestaan tarjosi näkökulman sekä yrityksensä että järjestötoiminnan kautta. Kolmas haastateltava oli Turun seudun kehittämiskeskuksen (Turun kaupunki) yrittäjyyteen liittyvistä julkisista hankkeista vastaava elinkeinoasiamies, mikä

puolestaan edustaisi lähimpänä politiikan osa-aluetta. Neljäs haastateltava oli Turun yliopiston yrittäjyysasiamies, joka on vahvasti ollut mukana Turun yliopiston yrittäjyysstrategian jalkauttamisessa eli käytännössä sekä yrittäjyyteen liittyvässä koulutuksessa että tutkijoiden innovaatioiden kaupallistamisessa. Hänet ryhmiteltiin henkisen pääoman eli osaamisen osa-alueen edustajaksi.

Haastattelut olivat henkilökohtaisesti kasvotusten ja ne pidettiin erillisinä ajankohtina toukokuussa 2016 suurilta osin eri paikoissa Turussa: kaksi haastatteluista oli Boost ry:n tiloissa, yksi haastattelu pidettiin Turun seudun kehittämiskeskuksessa sekä yksi haastattelu Turun kaupparkeakoululla. Kaikkien haastattelujen kesto oli vähintään yksi tunti. Kaikki haastateltavat hyväksyivät sekä oman että organisaationsa nimen käytön tutkielmassa. Taulukosta 2 voidaan nähdä haastatteluinformaatio tiivistettynä taulukkona.

3.4 Luotettavuuden arviointi

Tutkimuksen luotettavuuden arviointi voidaan aloittaa selvittämällä, onko valittu menetelmä tarkoituksenmukainen tutkimuskysymyksen selvittämiseen. On sanottu, että tapaustutkimus puolistrukturoidulla teemahaastatteluilla olisi yhtä kuin laadullinen tutkimus monille opiskelijoille eli näin ollen sitä voidaan epäsuorasti kritisoida mielikuvituksettomaksi ja tietyllä tavalla helpoksi valinnaksi (Eriksson & Kovalainen 2008, 6). Puolistrukturoidun teemahaastattelun sopivuus tähän tutkimukseen on perusteltu luvussa 3.2, mutta valintaan vaikutti sopivuuden lisäksi myös tietynlainen riskittömyys ja selkeys. Myös kysymysten mahdollistamat avoimet vastausmahdollisuudet vaikuttivat valintaan, sillä haluttiin, että haastateltavat pääsevät kertomaan asioista mahdollisimman paljon omin sanoin ilman liiallista johdattelevuutta.

Yleisesti haastattelumenetelmässä on myös omat riskinsä, sillä haastatteluasetelma voi olla ongelmallinen. Haastateltava voi vaikuttaa totuudenmukaisuuteen esimerkiksi tarkoituksellisesti painottaen haluamiaan asioita tai vaikkapa vahingossa unohtaen oleellisia seikkoja. Haastatteluaineistossa ei kuitenkaan ollut viitteitä ainakaan tarkoituksenmukaisesta harhaanjohtamisesta, vaan pikemminkin samojen haastatteluajoneuvojen yhteydessä nousi samankaltaisuuksia, mikä puolestaan lisää tutkimuksen luotettavuutta. On myös epätodennäköistä, että haastatteluissa olisi syntynyt intressiristiriitoja tai muita laadullisuutta heikentäviä seikkoja, sillä kaikki haastateltavat työskentelevät yrittäjyyttä edistävässä työ- ja luottamustehtävissä – mikä omalta osaltaan luo positiivisen suhtautumisoletuksen yrittäjyyteen liittyvissä asioissa.

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa tulee ottaa huomioon tutkijan rooli tiedon tuottamisessa eli esimerkiksi osallisuus tiedon keräämisessä (Eriksson & Kovalainen 2008, 12). Haastatteluihin osallistuneet henkilöt ja heidän edustamat organisaatiot olivat entuudes-

taan haastattelijalle tuttuja, millä voi olla sekä positiivisia että negatiivisia vaikutuksia luotettavuuteen. Haastateltavalle vieras haastattelijä voi tuottaa haasteita luottamuksen rakentamisessa ja vastausten tulkinnessa (Silverman 2011, 168–169). Tässä tutkimuksessa voidaan olettaa, että luottamusriski oli minimaalinen haastateltavan ja haastattelijan välillä, sillä *sosiaalinen etäisyys* ei ollut merkittävä. Sosiaalisella etäisyydellä tarkoitetaan tässä yhteydessä henkilöiden lähtökohtaisia eroavaisuuksia esimerkiksi iän, koulutuksen ja ammatin suhteen (Koskinen ym. 2005, 111). Toisaalta haastateltavan ja haastattelijan keskinäinen, jo olemassa oleva tunteminen voi johtaa esimerkiksi siihen, että haastattelijä ei kysy itsestäänselvyksiä tai ”tyhmiä”, vaikka näitä olisikin joissain tapauksissa nimenomaan hyvä kysyä – vaan pikemminkin täydentää haastateltavien vastauksia omien oletuksiensa ja tietämyksensä pohjalta, mikä puolestaan tulkitaan luotettavuutta heikentäväksi tekijäksi (Koskinen ym. 2005, 112). Tässä tutkimuksessa haastattelijä tunsu vähintäänkin ohuesti etukäteen kaikki haastateltavat, mikä osaltaan kasvattaa riskiä. Toisaalta on myös todettava, että haastattelijalla ei ollut muita kytköksiä edustettuihin organisaatioihin eli haastattelijä tuli organisaatioiden ulkopuolelta kaikissa paitsi yhdessä tapauksessa (Turun yliopisto). Tällä pyrittiin lisäämään tutkimuksen objektiivisuutta ja sitä kautta luotettavuutta.

Luotettavuutta lisäävänä seikkana voidaan pitää myös sitä, että haastattelussa pyrittiin, varsinkin niiden alkupuolella, välttämään käsitteen *yrittäjyyskosysteemi* käyttöä. Sen sijaan haastatteluissa puhuttiin yleisesti ”yrittämisen toimintaympäristöstä”, jossa voitiin tarkastella tarkemmin yrittäjyyden kannalta oleellisia osa-alueita: politiikkaa, markkinoita, tukitoimintoja, kulttuuria, henkistä pääomaa (osaaminen) ja rahoitusta sekä muun muassa yleisesti kontekstialueen yrittäjyystoimijoita ja yrittäjyyden kehitystä. Nämä mainitut osa-alueet olivat merkitykseltään itsestäänselvyksiä kaikille haastateltaville eikä osa-alueita määritelty haastattelijan toimesta – juurikin siitä syystä, ettei haastateltavan vastauksia olisi ohjailtu. Tällä lähestymistavalla pyrittiin hakemaan sitä, että haastatteluvastausten sisältö olisi mahdollisimman irrallaan ennakkokäsityksistä yrittäjyyskosysteemin käsitettä ja sen eri osa-alueita kohden. Kutakin osa-aluetta käsiteltäessä haastatteluissa ei ennakkoon johdateltu haastateltavaa esimerkiksi määrittelemällä, vaan haastateltava sai vapaasti kertoa näkemyksiään, jotka sitten analyysivaiheessa yhdistettiin esiin nousseiden teemojen alle kunkin osa-aluekäsitteen alle.

Tutkimusta ja sen toteutusta on myös aiheellista tarkastella kriittisestä näkökulmasta. Valittuun teoriaviitekehukseen viitaten merkittävä osa viitekehysten osa-alueista on haastatteluissa katettu. Kaikki neljä haastateltavaa olivat selkeästi Turun yrittäjyyskosysteemin toimijoita, ja heillä oli informatiivisia näkemyksiä kaikista tarkasteltavista osa-alueista. Toisaalta tutkimukseen olisi ollut antoisaa lisätä enkelisijoittajan tai muun startup-yrityksiin erikoistuneen rahoittajatahon näkökulma tai esimerkiksi jokin yrittäjyyskosysteemiin kuuluva toimija, joka ei välttämättä olisi yrittäjyyden puolesta-puhuja ja työskentelisi yrittäjyyden kehittämisen eteen kuten kaikki tutkimuksessa haas-

tatellut toimijat. On kuitenkin huomattava, että nykyisellä neljällä haastattelulla litteointiaineisto oli jo yli 100-sivuinen, jolloin oli perusteltua rajata haastattelut nykyiseen lukumäärään ja tiivistää haastattelujen sisältöä – minkä mukaan myös toimittiin.

Sekundääriaineistoa käytettiin tutkimuksessa paikoitellen ennen kaikkea monipuolistamisen vuoksi. Sekundäärisellä aineistolla haettiin myös erilaisia pohdintanäkökulmia ja havainnollistavia käytännön esimerkkejä, mutta myös tekstin elävöittäminen ja kytkeminen arkipäivän ilmiöihin olivat tarkoituksena. Sekundääriaineistolla kuvattiin muun muassa tutkimuksen kontekstia, Turun talousaluetta. Kuvauksessa käytettiin aineistona pääasiassa internetistä eri lähteistä haettuja uutisia ja esimerkiksi Turun alueen yrittäjätoimijoiden internet-sivuja, mutta myös Tilastokeskuksen numeerista aineistoa. Vaihtoehtoisesti kontekstia olisi voinut kuvata esimerkiksi kysymällä aiheesta haastattelutilanteessa, mutta tämä vaihtoehto hylättiin liiallisen subjektiivisuuden vuoksi ja myös sen vuoksi, että rajallinen aineisto saatiin kohdennettua mahdollisimman tehokkaasti tutkimuskysymykseen vastaamiseen. Lisäksi sekundääriaineistoa käytettiin paikoitellen myös 4. luvussa. Tiivistetysti sekundääriaineistoa käyttämällä pyrittiin lisäämään tutkimuksen objektiivisuutta lähteitä monipuolistamalla ja sitä kautta lopulta lisäämään tutkimuksen luotettavuutta.

Paras keino lisätä kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuutta on perusteellinen datan käsittely (Silverman 2011, 356–357). Tutkimuksen luotettavuutta on pyritty osoittamaan tässä pääluvussa kertomalla keskeisimmät piirteet tutkimuksen toteutuksesta ja siihen liittyvistä tutkimuksellisista valinnoista.

4 YRITTÄJYYSEKOSYSTEEMI TURUN TALOUSALUEELLA

Seuraavassa tarkastellaan haastateltavien näkemyksiä yrittäjyyskosysteemistä käsitteenä ja määritelmänä. Tämän jälkeen käsitellään alueellisen yrittäjyyskosysteemin rakennetta kuuden osa-alueensa kautta eli politiikka, rahoitus, kulttuuri, markkinat, osaaminen ja tukeminen. Lopuksi tarkastellaan laajempaa yrittäjyyskosysteemikonaisuutta eli miten mainittujen osa-alueiden keskinäinen vuorovaikutus potentiaalisesti vaikuttaa alueelliseen yrittäjyyteen ja mitkä tämän ideaaliset seuraukset ja vaikutukset ovat.

4.1 Haastateltavien näkemykset yrittäjyyskosysteemistä käsitteenä

Tämän tutkielman teorialuvussa käsiteltiin yrittäjyyskosysteemiä akateemiseen kirjallisuuden perustuen, missä kävi selväksi, että yleisesti hyväksyttyä ja täysin yksiselitteistä määritelmää ei ole toistaiseksi olemassa. Myös käytännön tasolla, tämän tutkimuksen Turun talousalueen kontekstissa toteutetuissa haastatteluissa, yrittäjyyskosysteemin käsite aiheutti eriäviä näkökulmia, monitulkintaisuutta ja usein se ymmärrettiin vaillinaisesti.

Ensimmäinen haastateltavista, Konsta Weber, painotti määritelmässään sitä, että joukko yrittäjähenkisiä ihmisiä kerääntyy yhteen ja ovat valmiita jakamaan tietotaitoa ja auttamaan toisiaan. Tämä verkottumiseksi tai verkostoitumiseksi kutsuttu ilmiö synnyttää lopulta uusia yrityksiä, mahdollistaen sen, että yhteisöllinen startup-maailma ruokkii itse itseään. Näkökulmassa painottui hyvin yrittäjämäinen ote: ensin aloitetaan tyhjästä, luodaan ja kehitetään ympäristö, joka mahdollistaa verkottumisen – vaikkakin alkuun mahdollisesti puoliväkisin, ennen kuin saadaan konsepti tutuksi ja järjestelmä toimimaan.

Toinen haastateltava, Mikko Pohjola, painotti edellisen haastateltavan tavoin yrittäjyyskosysteemiä erilaisten toimijoiden muodostamana paikallisena, maantieteellisesti rajattuna verkostona, jossa toimijoilla on eri roolit ja näin ollen tukevat omalta osaltaan yrittäjyyskokonaisuutta. Myös Mikko painotti, että nämä yksittäiset toimijat ja yrittäjähenkiset ihmiset ovat itse asiassa ne tekijät, jotka ylläpitävät ja synnyttävät uusia yrityksiä. Toisaalta ilman yrittäjyyskosysteemin osa-alueita (Kuvio 1) ja niiden välistä vuorovaikutusta, näiden toimijoiden tuottavuus ja luovuus olisivat todennäköisesti lähes olemattomalla tasolla. Sekä Konsta että Mikko näkivät toimivan yrittäjyyskosysteemin olevan optimaalisimmillaan ennen kaikkea startup- ja kasvuyrityksien mahdollistaja ja hedelmällinen kasvualusta.

Toisaalta Mikko myös pohti yrittäjyyskosysteemin olevan aina olemassa, riippumatta sen hyvästä tai huonosta toimivuudesta. Tämä vastaa identtisesti Kuvion 1 ensimmäi-

senä mainittua yksinkertaisempaa Isenbergin (2016, 571) esittämää tulkintaa, jossa yrittäjyyskosysteemi voidaan nähdä staattisena työkaluna, joka kuvaa yrittämisen toimintaympäristön eri osa-alueita ja elementtejä, joiden uskotaan edistävän yrittäjyyttä. On kuitenkin huomattava, että yrittäjyyskosysteemi (Kuvio 1) voidaan vaihtoehtoisesti nähdä edustavan monimutkaisempaa ja dynaamisempaa teoriaa siitä, miten yrittäjyys kehittyy ekosysteemissä. Tällöin kyseiset kuusi osa-aluetta ovat vuorovaikutuksessa siten, että alueellisesta yrittäjyydestä tulee todennäköisempää, yleisempää sekä omavaraista ja sitä kautta kestäväää, kuten aiemmin tämän tutkielman teorialuvussa on todettu. (Isenberg 2016, 571.)

Luvussa 2 esitettiin yrittäjyyskosysteemin biologiset käsitealkuperät. Haastateltavista myös Mikko huomioi saman näkökohdan, ja ekosysteemin vaatimat elementit, jotta ekosysteemi toimisi ja kukoistaisi. Lisäksi Mikko painotti, että kuten biologiassakin, myös yrittäjyyskosysteemin määrittelyssä ja käsitteellistämässä tulisi ottaa huomioon, että erilaisia yrittäjyyskosysteemejä vertailtaessa, aivan eri lähtökohdista voidaan kuitenkin saavuttaa hyvin samankaltaisia onnistuneita lopputuloksia – vaikkakin kasvu- tausta on ollut kovin erilainen. Ei siis ole täysin sanottua eikä täten voi olettaa, että tietyllä kasvupohjalla oleva rajattu alue tuottaisi väestöön nähden juuri tietyllä tavalla ja asetelmalla uusia toimijoita toisessa ominaisuuksiltaan samanlaisessa ympäristössä. Toisin sanoen: jokainen yrittäjyyskosysteemi on uniikki, oma ainutlaatuinen kokonaisuutensa – niin kuin Isenberg (2011b) on todennut. On siis selvää myös Turun seudulla, ettei toista, kertaalleen onnistuneeksi todettua yrittäjyyskosysteemiä, kuten esimerkiksi Piilaaksoa, pystytä kopioimaan tai monistamaan sellaisenaan. Sen sijaan fokus olisi suositeltavaa siirtää alueellisiin vahvuuksiin ja rakentaa yrittäjyyskosysteemiä niihin pohjautuen.

Kolmas haastateltava, Aino Ukkola, puolestaan näkee yrittäjyyskosysteemin yhteisenä tahtotilana ja visiona, suoraan yrittäjyyttä tukevien tai yrittämisen kanssa tekemisissä olevien eri toimijoiden välillä. Aino painotti, että Turun talousalueella yhteistyömalleissa ja tavoissa toimia yhdessä on vielä paljon kehittämisen varaa – sekä näiden mallien tehokkuutta olisi hyvä pohtia. Tätä onkin Ainon mukaan kuitenkin Turussa paljolti tehtykin viime vuosina muun muassa julkisten yrityspalvelujen yhtiöittämisellä ja tiivistämisellä. Tärkeämmäksi Aino kuitenkin näki sen, että tahtotila yhdessä tekemiseen ja yhteistyöhön löytyy. Hyvinä esimerkkeinä kyseisestä kehittämiskumppanuudesta voidaan pitää Turun Seudun Kehittämiskeskuksen ja Turku Science Parkin yhdistymistä sekä tiivistä yhteistyötä Turun Yliopiston kanssa sekä Turun ammattikorkeakoulun eri toimintojen kuten esimerkiksi palveluliiketoiminnan ja tutkimus-, kehitys ja innovaatiotoiminnan (TKI) toimiminen samoissa tiloissa luoden synergiaetuja. Laaja yhteistyö eri tahojen kesken mahdollistaa EU:n kehittämisrahoitusten saamisen Turun talousalueen toimijoille tukemaan yrittäjyyttä, ja näin ollen osaaminen tiivistyy entisestään sekä potentiaalisesti ruokkii koko yrittäjyyskosysteemiä – kuten havainnollistet-

tiin kuvion 2 yhteydessä. Myös Aino painotti yrittäjyyskosysteemin lähinnä koostuvan sen eri osa-alueista, joiden keskiössä ovat kuitenkin yritykset ja yrittäjät itse. Ainon mukaan eri osa-alueiden ulkoiset toimijat, eli kaikki muut kuin yrittäjät, ovat enemmänkin tukevassa ja mahdollistavassa roolissa – tai pahimmillaan voivat jopa estää asioiden edistymistä.

Neljäs haastateltava, Jaakko Männistö, puolestaan näki yrittäjyyskosysteemin vahvasti yrittäjän näkökulmasta eli tarkalleen ottaen kokonaisvaltaisena yrittäjän polkuna, jossa palvelut, julkinen sektori ja muut toimijat sekä yrittäjät tukevat toisiaan. Turussa hyvinä konkreettisina esimerkkinä näistä toimijoista ja verkostoista ovat SparkUp, Varsinais-Suomen Yrittäjät, Boost ja Suomen Yrittäjät.

Kaiken kaikkiaan haastateltavien näkökulmissa painoutuivat vahvasti heidän edustamansa organisaatio tai taho, työtehtävät tai muu henkilökohtainen suhtautumien ja kokemus aiheeseen. Huomionarvoista oli, että asiantuntijarooleistaan huolimatta kukaan haastateltavista ei pystynyt yhdistämään yrittäjyyskosysteemin käsitettä suoraviivaisesti Isenbergin (2011a; Kuvio 1), Spigelin ja Stamin teoreettisiin viitekehyksiin tai niiden yhdistelmään (Kuvio 2). Kuitenkin sisällöllisesti yhtäläisyyksiä teoriaan oli selkeästi havaittavissa esimerkiksi seuraavien esiintyneiden teemojen myötä: verkostot, tahtotila, yhteistyö, vuorovaikutus ja tukeminen. Lähtökohtaisesti siis jokainen haastateltava kuvasi yrittäjyyskosysteemiä ymmärrettävästi omasta näkökulmastaan, mutta kenelläkään haastateltavista, tai heillä yhdessä, ei ollut tarjota yksiselitteistä määritelmää yrittäjyyskosysteemin käsitteelle, vaan ainoastaan hahmotelmia.

Seuraavassa luvussa 4.2 tarkastellaan yrittäjyyskosysteemin rakentumista Turun talousalueella ja soveltuvilta osin valtakunnallisesti Isenbergin (2011a; Kuvio 1) malliin perustuen.

4.2 Yrittäjyyskosysteemin rakenne Turun talousalueella eri osa-alueittain

4.2.1 Yrittäjyyspolitiikka

Yleisesti ottaen yrittäjyyspolitiikka on ollut ajankohtainen aihe ja vahvasti esillä valtakunnallisesti, samoja näkemyksiä painotti myös haastateltava Aino. Jaakko taasen tunnisti, että yrittäjyyspolitiikka on muuttumassa eli ainakin yritystä muuttaa politiikkaa yrittäjäpositiivisempaan suuntaan on havaittavissa. Toisaalta Jaakko oli myöskin skeptinen, sillä hän korosti myös sitä, ettei muutostyö yrittäjyyspositiivisempaan suuntaan ole välttämättä onnistumassa ja uskoi, että seuraavalla hallituskaudella oltaisiin menossa taantumuksellisempaan suuntaan.

Yrittäjyyspolitiikkaa määriteltiin yleisimmillään mahdollisuuksien tasapainona esteitä vastaan, minkä avulla voitaisiin madaltaa kynnystä yrittäjyyteen (Mikko), mikä vastaa Stamin (2015, 1763) esittämää liiketoiminnan aloittamisen keveyttä sekä esimerkiksi Arrudan ym. (2013, 21) mainitsemia yrittäjyyskannustimia. Lisäksi yrittäjyyspolitiikka määriteltiin liittyvän rahoitusriskin madaltamiseen ja toisaalta verotyyppeihin kannustimiin – esimerkiksi veroetuja enkelisijoittajille (Mikko). Rahoitusriskin madaltaminen ja verotyypiset kannustimet ovatkin osa Isenbergin mainitsemia sääntelyviitekehityksellisiä kannustimia ja lisäksi ne kytkeytyvät myös Arrudan ym. (2013, 21), Stamin (2015, 1763) että Spigelin (2017, 56) yrittäjyyspolitiikan määritelmiin.

Eryteisesti yksittäisen yrittäjän näkökulmasta olisi tärkeää purkaa yrittäjyyden ympäriltä kaikkea Jaakon mielestä ”turhaa” pois eli ylimääräistä byrokratiata, normistoa ja valtiollista ohjausta, mikä puolestaan kytkeytyy teoriassa esille tulleiden Spigelin ja Arrudan ym. määritelmiin yrittäjyyspolitiikasta, johon sisältyi juurikin byrokraattisten esteiden vähentäminen. Jaakko esitti, että rakenteita pitäisi vapauttaa siten, että se avaisi enemmän mahdollisuuksia ja saataisiin liikkumatilaa – eli yrittäjä saisi itse sopia ja päättää enemmän asioista.

Päästäisiin kuristamisesta pois ja annettaisiin enemmän tilaa [liike]toiminnalle ja sitä kautta se antaisi yrityksille ja kansantaloudelle tilaa kasvaa. Jaakko

Esimerkkinä ylimääräisestä byrokratiasta ja ohjauksesta Jaakko kritisoi voimakkaasti työnantajajärjestöjen, työntekijäjärjestöjen ja valtion kolmikantajärjestelmää – varsinkin sen epädemokraattisuuden vuoksi. Elinkeinoelämän keskusliitto ja ammattiyhdistysliikkeet päättävät yleissitovasti kaikkien yrittäjien ja työntekijöiden asioista, vaikka kyseisiä päättäjiä ei ole demokraattisesti äänestetty valtaan. (Jaakko)

Huomionarvoista oli, että yhden haastateltavan mielestä (Aino) yrittäjyyspolitiikka on myös aiheuttanut skeptisyyttä, sillä esimerkiksi esillä on ollut vastakkainasettelutilanteita työntekijöiden ja työnantajien välillä, mikä puolestaan tarkoittaa ”paluuta menneisyyteen vahvemmin mitä pitkään aikaan”. Siksi juuri olisikin tärkeää miettiä, mikä työnkuva tulee olemaan tulevaisuudessa: todennäköisesti työnkuva tulee vahvasti muuttumaan eli enää ei tehtäisi työtä työntekijöinä vaan työtä tehtäisiin oman yrityksen kautta – missä onkin jo selkeää murrosta havaittu. Ja mikä tässä kaikessa tulee olemaan työnantajan rooli? (Aino)

Sitten kuitenkin se yrittämisen tärkeys – että ne työpaikat on kuitenkin sitten siellä entistä enemmän. Niin siis mun mielestä on tosi otollinen maaperä politiikan osalta myöskin. Aino

Ainon esittämät seikat ovat selkeästi kytköksissä Isenbergin (2011a) esittämään johtajuuteen ja johtamiseen, sillä Ainon mainitsema työelämän murros on selkeästi Isenbergin mainitseman haasteen piirissä. Samassa yhteydessä Isenberg (2011a) esitti, että osa yrittäjyyspolitiikkaan kuuluvaa hallinnointia on nimenomaan työvoimaan liittyvä hallinnointi. Toisaalta hyvin spesifiset keinot, kuten esimerkiksi työehtojen heikentäminen, eivät välttämättä ole relevantteja niinkään startup-yritysten kannalta, vaan enemmänkin suurempia yrityksiä varten, jotka puristavat prosesseista kaiken mahdollisen irti (Mikko). Näin ollen on ilmeistä, että yrittäjyyspolitiikkaan liittyvät oleelliset seikat ovat erilaisia riippuen tarkastelutason yrityksistä ja se tulisikin aina pitää mielessä – ajatellaanko yrittäjyyspolitiikkaa startup-yritysten vai suurten toimijoiden näkökulmasta.

Muut haastateltavat keskustelivat yrittäjyyspolitiikasta ensisijaisesti valtakunnalliselta kantilta, mutta Konsta ainoana otti vahvasti kantaa Turun näkökulmasta. Mielenkiintoinen seikka Turusta keskusteltaessa oli, että Konsta luonnehti Turun poliittista ilmapiiriä jähmeäksi, sillä Turussa on pitkään ollut enemmistönä kaksi suurta puoluetta, SDP ja Kokoomus, joiden ”keskinäisten vääntöjen” vuoksi asiat ovat seisseet paikallaan. Tätä havaintoa tukee myös Suomen Yrittäjät ry:n (2018, 13) raportti, jossa ylivoidmaisesti suurin tyytymättömyys koski kunnan päätöksenteon hitautta. Toisaalta mainittiin, että poliittinen ympäristö Turussa ei kuitenkaan ole millään tasolla varsinaisesti huono, mutta vaikuttaisi siltä, että parannettavaa on.

Konstan mukaan yrittäminen on Turussa ollut aina vahvasti läsnä verrattuna Suomeen keskimäärin ja Turku on aina ollut vaurasta aluetta Suomen mittakaavassa. Toisaalta Suomessa on vahva valtiollinen ohjaus kaikkeen yrittäjyyteen liittyvässä politiikassa, että paikallisella politiikalla ei ole niin suurta painoarvoa (Konsta). Siksi olikin ymmärrettävää, että haastateltavat keskittyivät pääasiassa politiikkaan valtakunnallisella tasolla.

On esitetty, että politiikan osa-alue on kaikista yrittäjyyskosysteemin osa-alueista tärkein osa-alue (Mazzarol 2014, 9; Hechavarría & Ingram 2014, 2). Tätä näkemystä ei tietoisesti haluttu tuoda haastatteluissa esille, vaan sen sijaan odotettiin, että haastateltavat olisivat tuoneet seikan ilmi oma-aloitteisesti – mikäli olisivat kokeneet jonkin osa-alueen, esimerkiksi politiikan, kaikkein tärkeimmäksi. Sen sijaan kävikin ilmi, että haastateltavat selkeästi tunnistivat jokaisen osa-alueen relevanttiuden, mutta eivät nostaneet mitään yksittäistä osa-aluetta tärkeämmäksi kuin toista.

4.2.2 Julkinen ja yksityinen rahoitus

Rahoituksesta keskusteltaessa haastateltavat jakoivat rahoituksen osa-alueen julkiseen ja yksityiseen rahoitukseen. Kaikki haastateltavat olivat yksimielisiä siitä, että julkisen sektorin rahoitusnäkökulma yrittäjyyteen on yleisesti ottaen hyvä ja toimii valtakunnal-

lisesti hyvin samankaltaisesti eri paikkakunnilla. Mielenkiintoisesti kaikki haastateltavat korostivat julkisen sektorin roolia, kun taas toisaalta tämän tutkielman teoriaosuudessa mainitut kansainväliset tutkijat eivät lainkaan edes maininneet julkisen sektorin rahoitusta, vaan sen sijaan he keskittyivät pääsääntöisesti yksityiseen rahoitukseen. Näin olen tästä voimme päätellä, että Suomi on tässä suhteessa poikkeuksellinen ympäristö kansainvälisesti vertailtuna. Toki on huomattava, että esimerkiksi Pilinkiene & Maciulis (2014, 368) sekä Mazzarol (2014, 9) mainitsivat rahoituksesta yleisemmin: rahoituksen osa-alue sisältää tiivistetysti kaikki rahoituksen lähteet, mitä yrittäjälle on saatavilla, mikä tietysti sisältää myös julkiset rahoitusvaihtoehdot.

Mikon mukaan startup-tyyppinen rahoitus on yleisesti ottaen hyvissä kantimissa: kun startup-yrittäjä saa enkelisijoittajat rahoitukseen mukaan, TEKES rahoittaa sen jälkeen huomattavasti matalammalla kynnyksellä. Näin ollen on siis kriittistä saada yksityistä rahoitusta ensin, mikä voi osoittautua haasteelliseksi, sillä yksityiset sijoittajat ovat keroneet, että käyvät valtavan määrän yritysideoita ja -caseja läpi, mutta ihan kourallinen näistä rahoitetaan (Aino). Mikon näkemys oli hyvin pitkälle identtinen Ainon kanssa alkuvaiheen liiketoimintaideoiden laadun merkityksestä ja sen yhteydestä rahoitukseen:

On sanottu, että ”Suomessa on niin vaikee saaha rahotusta”. Ei se oo – kyl mä ennemminki uskon sitä stooria, että sijottajat valittaa, et Suomes on vaikee löytää hyviä ideoita rahoittaa. Mikko

ELY-keskuksilta kasvurahoitusta ja TEKES:ltä avustusta – tai se on siirtynyt enemmän lainoituspuoleen, missä kuitenkin on tiukka seula. Eli yrityksen ja liiketoimintaidean pitää olla hyvä. Ei ole helppoa saada tukirahoitusta. Aino

Toisaalta Konstan näkemys oli, että Suomessa on ”paljon ylimääräistä rahaa” yksityisellä sektorilla – eli käytännön tasolla, jos sijoittajat ja oikea yritys saataisiin kohtamaan paremmin, niin kyllä ”hyvälle yritykselle Suomessa aina rahaa saa”. Toisaalta on myös esitetty, että lupaavienkin kasvuyritysten ja startup-ideoiden menestymistä jarruttavat Suomessa muun muassa sijoituskulttuurin ja pääoman puute (Kaleva 2016). Näin ollen rahoituksen suhteen on vähintäänkin olemassa jonkinasteista ristiriitaista signaalia.

Julkisen sektorin rahoituksesta voidaan mainita vielä aloittavan yrittäjän starttiraha, jonka merkitys on Ainon mukaan vähentynyt, mutta silti tärkeässä roolissa yrittäjän toimeentulon varmistamiseksi yrityksen alkuvaiheessa. Lisäksi EU-hankkeiden osalta Mikko koki hämääväksi seikaksi alueellisen rahan ja kehittämisrahan byrokratian.

Aino mainitsi rahastot, joiden suhteen on tehty paljon selvitystyötä yksityisten tahojen toimesta, sillä myös kunnat ja kaupungit ovat ilmaisseet kiinnostuksensa yhteisiin rahastoihin. Näistä voitaisiin myöntää startup-rahoitusta, mutta käytännön toimivuus ja

laillisuuspuitteet ovat tällä hetkellä esteenä. Rahastot, riippumatta siitä, mikä taho tai tahojen yhdistelmä niitä omistaa ja hallinnoi, kuuluvat Isenbergin (2011a) määritelmään. Näin ollen Suomessakin ollaan selkeästi ottamassa askelia kansainvälisesti tunnettuihin startup-yritysten rahoitusmalleihin.

Konsta luonnehti, että rahoituksen osa-alue on Turussa samankaltainen kuin Suomessa yleisesti. Suomen haasteina ovat pienet markkinat, vähän liikkuvaa rahaa ja hyvin tuore enkelisijoittamisen kulttuuri. Ainon mukaan Turusta löytyy yksityisiä startup-yritysten rahoittajia eli enkelisijoittajia, mutta ei kuitenkaan niin paljoa mitä esimerkiksi Tampereella tai Helsingissä. Jaakon näkemys Turun talousalueesta oli samansuuntainen: yksityisen puolen rahoitus on aika harvinaista ja keskittyy Helsinkiin todella voimakkaasti, minkä lisäksi on huomioitava, että ammattimaisia eli päätoimisia enkelisijoittajia on Suomessa todella harvassa. Toisaalta Mikko lisäsi, että yksityissijoittajien yhdistys, FIBAN, on järjestäytynyt, toimiva ja helposti lähestyttävä porukka ja siltä kantilta katsottuna ”on olemassa ns. giving back -juttua”.

Jaakko avasi näkemystään Turun talousalueesta, enkelisijoittamisen logiikasta ja kulttuurista:

Turun talousalueella ei lukumääräisesti ole paljoa startupeja ja suhteessa siihen ei ole paljoa ihmisiä, joilla olisi sijoituspääomaa. Sitten kun ei ole näitä startteja, sitä vetoo... demandia ei ole niin paljoa, joten niitä sijoittajaihmiä ei sitten synny niin paljoa, jotka alkais sijoittaa näihin yrityksiin. Monisuuntainen ja monisyinen ilmiö ja riippuu paljon ihmisestä – se ei tarkoita, että jos on rikas, että olisi automaattisesti enkelisijoittaja ja suurin osa Suomen rikkaista ei ole enkelisijoittajia. Se on todella pieni osa. Enkelisijoittamisen kulttuuri puuttuu ja sitä ei oikein ymmärretä, mitä se on. Monet bisnesenkelit ovat sellaisia, että he ovat tehneet pitkän ja menestyksekkään työuran ja tehneet sitä kautta vähän ylimääräistä rahaa ja sijoittavat esimerkiksi 25 000 euroa yhteen startupiin per vuosi. Sitten 10 vuoden päästä 10 startupia portfolioissa ja joista 6 kuolee ja 4 tekee jotain. Tämä on tyypillistä. Turun alueella on volyymipula molemmin puolin ja startupit liikkuu sekä rahoittajat liikkuu eli ei ole suoranainen tarve, koska ihan yhtä hyvin voi mennä hakemaan rahoituksen Helsingistä tai Tampereelta. Jaakko

Kaikki haastateltavat selkeästi tunnistivat sekä julkisen että yksityisen sektorin rahoitukselliset lainalaisuudet. Mahdollisesti johtuen nuoresta pääomasijoittamisen tai enkelisijoittamisen kulttuurista Suomessa kukin haastateltava ei välttämättä kokenut yksityisen sektorin rahoitusta niin vahvaksi, vaan keskustelu painottui julkisen sektorin rahoitusmahdollisuuksiin.

Aineiston perusteella voidaan siis todeta, että kriittisimmäksi seikaksi rahoituksellisesta näkökulmasta ja yleisesti rahoituksen saamisen kannalta nousee selkeästi liiketoimintaidean toimivuus, mutta myös hivenen ristiriitaiset kommentit sijoituspääomasta: toisaalta Suomen uudehko enkeli- ja muun yksityisen pääomasijoittamisen kulttuuri, mutta myös yksityisen pääoman määrä ja sijoittajien määrä itsessään. Ehkäpä maailman mittakaavassa pienenä valtiona rajalliset resurssimme täytyisi juurikin kohdentaa hyvin harkitusti, mutta myös esimerkiksi Aino esittämien rahastojen kautta voisi rohkaista uusia pääomasijoittajia startup-yritysten rahoittamisen pariin. Tiivistetysti rahoituksen osalta: siinä missä julkisen sektorin rahoitusnäkymät on todettu hyviksi – yksityisellä puolelta löytyy kehittämiskohteita.

4.2.3 *Yrittäjyyskulttuuri Turussa*

Perinteisesti Turku voisi luonnehtia ”lännen linkiksi”, sillä Suomessa on pitkään näkynyt, että Turun kautta on tullut yrityksiä ja yrittäjyyttä (Konsta). Tämä puolestaan kytkeytyy Isenbergin (2011a) esittämiin menestystarinoihin, jotka pitävät sisällään näkemyksen ja maineen kaltaisia seikkoja.

Kolme haastateltavaa olivat pääosin sen näkemyksen kannalla, että Turussa on tällä hetkellä havaittavissa positiivinen trendi yrittäjyyskulttuurissa yleisesti ottaen, mutta selkeitä kehityskohteitakin toisaalta on. Yrittäjyyskulttuuria luonnehdittiin esimerkiksi seuraavasti:

Tässä tietysti tää, et on tää hypemeininki tullut ja startupit ja kaikki. Ja on sikahyvä, et Turku on ollu siinä edelläkävijä ja tehny hyvää Turun maineellekin. Mikko

Hyvä draivi noin yleisesti. Aino

Yrittäjyyskulttuuri Turussa minun näkökulmastani on hyvä yhteisö ja tukiverkosto sekä positiivinen trendi: nykyään kun kertoo, että on startup-yrittäjä, niin ihmisten suhtautuminen on vilpittömämmin positiivisempaa kuin ennen. Jaakko

Kyseiset kommentit kielivät Isenbergin (2011a) esittämistä yhteiskunnallisista normeista eli esimerkiksi suhtautumisesta yrittäjyyteen ja sen muutoksesta – ja taas toisaalta Stamin (2015, 1763) myönteisestä mielikuvasta yrittäjyyteen, mikä on nähtävästi vasta rakentumassa Turussa. Isenberg (2011a) mainitsee myös yrittäjän sosiaalisen aseman ja arvostuksen eräänä kulttuurisena tekijänä – mikä sekin selkeästi on haastateltavien

mukaan positiivisessa kehityksessä. Lisäksi Isenberg (2011a) määrittelee yrittäjyyttä edistävän kulttuurin koostuvan myös menestystarinoista, mikä sisältää muun muassa alueen maineen ja vetovoiman, jotka Mikko mainitsi kommentissaan.

Toisaalta, jos yrittäjyyskulttuuria katsotaan pidemmältä aikaväliltä, niin Turkuun ei vielä ole muodostunut aitoa ”giving back to community -juttua” kulttuurillisessa mielessä, mikä esimerkiksi amerikkalaisissa startup-yhteisöissä ja -kulttuurissa on ollut läsnä (Mikko). Tämä puolestaan vastaa täydellisesti Mikkilän & Salmisen (2016, 4) yrittäjäkierto-termiä. Kehitettävää löytyi myös aiemmin mainituista kohtaamisista: miten saataisiin yrittäjyydestä kiinnostuneet ihmiset kohtaamaan esimerkiksi eläköityvien yrittäjien kanssa, joilla olisi jo valmiiksi yritys, liiketoiminta ja asiakkaat – ja nämä kohtaamiset eivät toimi välttämättä niin hyvin kuin olisi parhaimmillaan mahdollista (Aino). Konsta samansuuntaisesti esitti, että vaikka Turussa on tällä hetkellä hyvät lähtökohdat yrittäjyydelle, aivan kuten muuallakin Suomessa, mutta ”perusturkulainen mentaliteetti” mielletään omalla tavallaan konservatiiviseksi. Turku ei siis voida kuitenkaan luonnehtia ”ihan räjähtävien törmäämisten kaupungiksi” eli Konstan näkemyksen mukaan yrittäjyyskulttuuri Turussa on tällä hetkellä maltillista.

Esitettiin myös, että Turun yrittäjyyskulttuuri perustuisi vahvasti telakkailmiön ympärille, koska telakka työllistää välillisesti paljon palveluyrittäjiä. Nuoria yrittäjiä on Turun alueella vähän ja Turkuun ei vielä ole muodostunut laajamittaista tietointensiivisen yrittäjyyden kulttuuria – vaikkakin sitä parhaillaan rakennetaan (Jaakko):

Esimerkiksi pääkaupunkiseudun startup-buumi on ikään kuin vielä isommalla vaihteella verrattuna Turkuun, mutta kyllä Turustakin ponnistaa ja on monia hienoja startteja täällä. Jaakko

Kukaan haastateltavista ei nostanut esille yleisesti yrittäjyyden kulttuuriin vahvasti liitettyjä teemoja, kuten esimerkiksi riskin tai epäonnistumisten sietokykyä, luovuutta, motivaatiota, vaurauden luomista vaan pikemminkin keskityttiin yleisemmälle tasolle kuvailuun Turun maantieteellisessä kontekstissa sekä keskusteluun yhteiskunnallisista normeista.

4.2.4 Markkinat aloittavan ja kasvuhakuisen yrityksen näkökulmasta

Kaikkien haastatteluiden osalta markkinoiden osa-alueesta keskusteltaessa ylivoimaisesti suurin huomio kiinnittyi sekä sisällöllisesti että ajallisesti Suomen ja Turun markkinoiden pieneen kokoon. Kaikilla haastateltavilla oli lähes täydellinen yhteisymmärrys siitä lähtökohdasta, että Turun haasteena ovat pienet kotimarkkinat skaalautuvuutta haavevan startup-yritysten näkökulmasta – kuten Suomessa yleisestikin.

Kaupunkialueellisia ja valtakunnallisia markkinoita luonnehdittiin haastatteluisissa muun muassa olemattoman pieniksi, todella pieniksi tai esimerkiksi ”pieneksi markkinaksi tääl kaukana korvessa, se on fakta” (Mikko). Ripeähköstä globaaleille markkinoille pääsystä oltiin myös vahvasti yksimielisiä, sillä Suomen kotimarkkinat ovat suhteellisen pienet juuri skaalautuvuuden kannalta järkeiltynä:

On joku tuote tai palvelu, joka kiinnostaa 1–2 % ihmiskunnasta, joka on todella paljon ihmiskunnasta, mutta Suomesta ei juuri mitään – eikä pystyttyä rakentamaan mitään sille pohjalle, joka tarkoittaa sitä, että täytyy aika äkkiä lähteä ulkomaille lähes kaikilla uusilla tuotteilla ja palveluilla. Konsta

Jos mä mietin vaikka skaalautuvan startup-yrityksen näkökulmasta, jonka ajatus on se, että hinnat tavallaan skaalataan niin alas ku mahdollista, jotta me saadaan iso volyymi ja sillä isolla volyymillä me tehdään se bisnes eikä sillä, että me myydään neljälle asiakkaalle todella kalliilla. Niin tavallaan tota... siihen tää on niinku huono markkina. Sen takia pitää mennä tosi nopeesti globaaleille markkinoille. Jaakko

Pieniä kotimarkkinoita voidaan myös ajatella maailmanlaajuisessa mittakaavassa ja nimenomaan yrityksen maantieteellisen, lähtökohtaisen, sijainnin kannalta:

...et kuinka vaikee USA:n markkina on, koska siel on niin kova kilpailu kaikessa, siel on vaativat asiakkaat sitä kautta, mut ku sul on iso markkina, nii jos sä tavotat sen siellä Bay Arealla, Suomen kokosen populaation tunnin ajomatkan säteellä. Tietysti Pietari vielä on varmaan samantyyppinen esimerkki lähempää – niin kylhän se on ihan eri juttu. Sieltä pystyt pistään sen kiskan pystyyn ja kattoon, et jengihän tykkää täst mun makkarasta ja täst mun keksimäst hassunhauskast brändistä, nii hei, mä perustan näitä sata tähän samaan kaupunkiin ja mä oon Suomen nykyises mittakaavassa iso yrittäjä – suuryrittäjä. Mikko

Yleinen havainto kuitenkin oli kaikilla haastateltavilla, että startup-yrityksiä perustetaan kuitenkin Suomeen ja aloittavan yrityksen tuotetta tai palvelua aloitetaan myymään lähes poikkeuksetta ensiksi Suomen kotimarkkinoilla ja ensimmäiset referenssit saadaan yleensä sieltä. Tämä on hyvinkin linjassa teoriassa esiteltyihin markkinoiden osa-alueen määritelmiin, jossa esiin nostettiin muun muassa juurikin alkuvaiheen asiakkaat, olemassa olevan kuluttajamassan tarpeet sekä kotimaiset markkinat.

Voisi siis ajatella, ettei globaalissa mittakaavassa pieniä kotimarkkinoitamme nähdä yleisesti ottaen merkittävänä esteenä, vaan pikemminkin realiteettina. Toisaalta onnistuakseen kasvuhakuisuudessa, startup-yrityksen liiketoiminnan tulisi olla lähtökohtaisesti globaaleille markkinoille skaalautuvaa ja saada tuote tai palvelu pilotoiduksi ennen kansainvälistymistä:

Nytkin on tosi hyviä yrityksiä alkumetreillä tällä alueella, missä on hyviä ratkasuja, ja ne vaatii sen, että ne haluis päästä testaa ja pilotoimaan ja kokeilee tuotteensa jonkun ison kaupungin kanssa. Niitten yritysten kasvu siintää kansainvälisille markkinoille, mut se et niitten on vähän eri asia mennä sinne, et hei me ollaan tehty tää Helsingissä, toimii. Et se ajattelu on myöskin tosi tärkeä. Mut et se on ihan totta, et ei meidän yritykset kauheen paljoa kasva eikä meidän talous voi perustua et myyään toinen toisillemme täällä. Aino

4.2.5 Osaaminen Turussa

Kaikki haastateltavat olivat yksimielisiä siitä, että osaamista tuotetaan Turussa yleisesti ottaen laadukkaasti ja laaja-alaisesti, sillä Turussa on kattava yliopisto- ja korkeakouluverkosto. Toisaalta myös puutteita ja kehityskohteitakin havaittiin sekä koulutuksellisista näkökohdista että työmarkkinakysymysten osalta. Näin ollen osaamisella haastateltavat ymmärsivät heti, että puhuttiin eri koulutuksien tuottamasta tiedosta – aivan kuten Isenberg (2011a) ja Spigel (2017, 56) osaltaan määrittivät.

Vähemmän yllättäen koulutus itsessään nähtiin luonnollisesti erittäin positiivisena asiana ja haastateltavista Mikko täsmensi osuvasti koulutuksen välillistä merkitystä laajemmassa mittakaavassa koko yhteiskunnalle:

Mä en hirveesti usko siihen, et se koulutus... Et pitäis tarjota semmosta, että opetellaan kirjoista yrittäjyyttä tai tämmöst näin, vaan mitä parempi ja laadukkaampi koulutus on, se tuottaa parempii työntekijöitä, se tuottaa parempia, tasapainosia, fiksumpia ihmisiä ja sitä kautta se myös tuottaa yrittäjille ja näin pois päin. Mikko

Ensimmäisenä merkittävänä puutteena nähtiin teknillisten alojen korkeakoulutuksen vähäinen edustus, josta esimerkkeinä mainittiin diplomi-insinöörien ja arkkitehtien maltillinen määrä Turun alueella. Konkreettisesti tämä huomataan etenkin turkulaisissa IT-yrityksissä ja erityisesti niiden rekrytoinnissa, koska rekrytoitavaa yliopistotasosta teknisen koulutuksen populaatiota ei juuri ole AMK-ohjelmoijien lisäksi. Teknillisten alo-

jen koulutuksen vähäisyyteen on kuitenkin reagoitu nyttemmin tehostamalla valtakunnallista yhteistyötä useiden yliopistojen ja korkeakoulujen välillä (Aino). On olemassa konkreettista näyttöä siitä, että alueilla, joilla on teknillistä korkeakoulutusta, menee taloudellisesti paremmin. Käytännössä siis tätä ”vajetta” yritetään paikata Turun seudulla. Toisaalta Aino toi esille epäileväisemmänkin näkemyksen:

Toisaalta hirvittää insinööriuskovaisuus, mikä on nyt parin viime vuoden aikana vahvistunut. Varmasti on niin, et sitä teknillistä koulutusta täytyy olla, mut ei me saada mennä siihen myöskään et sit tavallaan ajatellaan automaattisesti, et se on se mikä ratkasee. Koska sit samaan aikaan on tosi hyvä, et meillä on laajasti sitä koulutusta luoville aloille ja yhteiskuntatieteisiin ja vastaaviin – et tavallaan pohja on hyvä. Et sitä terästystä sieltä tekniseltä puolelta vielä siihen, ni se on hyvä kombo. Aino

Arruda ym. (2013, 22) ja Stam (2015, 1763) painottivat lähestymisessään osaamisen alla vahvasti yrittäjyyskasvatusta erillisenä osa-alueenaan ikään kuin osaamisen sisällä, mikä myös nousi vahvasti esille haastateltavienkin kohdalla: kaikki haastateltavat nostivat esiin yleisen tietoisuuden ja ymmärryksen lisäämisen yrittäjyydestä kaikilla koulutusasteilla varhaiskasvatuksesta korkeakoulutukseen. Esimerkiksi varhais- ja nuorisokasvatuksen suhteen keskusteltiin yrittäjyyskasvatuksesta ja puolestaan korkeamman koulutusasteiden yhteydessä startup-kursseista ja liiketoiminta-akatemiaista, jotka opettavat yrittäjyyden sisältöä ja tekemistä. Yleisemmällä tasolla koulutuksessa tulisi siirtyä nykyisistä malleista ongelmalähtöisempään ja enemmän käytäntöä painottaviin malleihin.

Haastateltavat olivat yksimielisiä myös siinä, että vaikka osaamista tuotetaan Turun alueella laajamittaisesti, niin sanottu aivovuoto-ilmio on vahvasti läsnä. Tällä tarkoitetaan nimenomaisesti sitä, että Turussa koulutetaan osaavaa työvoimaa, mutta muuttoliike suuntautuu työn perässä pääkaupunkiseudulle, mikä Ainon mukaan on nähty sekä tilastoissa että käytännön tasollakin. Lisäksi Tampere mainittiin pääkaupunkiseudun lisäksi toisena kohdekaupunkina. Esille nousi myös se seikka, että pääkaupunkiseudulla ja Tampereella on toisaalta vetovoimaa, mutta taas toisaalta kokeneempia ja vanhempia ammattilaisia on enemmän tarjolla eli työntekijäkanta on suurempi – mikä taas aiheuttaa kiristyvää kilpailua työpaikoista.

Edellä mainittu ilmiö oli haastateltavien mukaan vahvasti työmarkkinakysymys, mikä puolestaan sisältyy teoriassa esiteltyyn osaamisen osa-alueen määrittelyihin usean tutkijan osalta. Jotta työvoiman muuttoliikettä ei tapahtuisi nykyisessä mittakaavassa, se edellyttäisi, että Turussa olisi enemmän työpaikkoja. Työpaikkojen lukumäärän kasvu edellyttäisi, että Turussa olisi enemmän isoja yrityksiä ja esimerkiksi niiden päätoimipisteitä, sillä ne työllistävät heti satoja ihmisiä – ja realistisesti ihmiset pysyvät siellä,

missä heillä on töitä. Esitettiin siis, että isossa kuvassa isot työnantajat ovat todella tärkeitä työmarkkinoiden kannalta ja mainittiin, etteivät kaikki ihmiset voi alkaa yksinyrittäjiksi – eikä se olisi muutenkaan ideaalia. Kyseistä työmarkkinoiden toimivuuskysymystä täsmennettiin yrittäjän, Jaakon, näkökulmasta oivallisesti: Turusta löytyy potentiaalia, ammattitaitoa ja osaavia ihmisiä – nimenomaan nuoren, vastavalmistuneen, työvoiman osalta. Tietointensiivisen aloittavan yrittäjän näkökulmasta Turusta on helppoa löytää työntekijöitä, koska yliopistosta valmistuttuaan ihmiset haluaisivat jäädä Turkuun – eli yrittäjien tulisi myös olla yhtäältä valmiita työllistämään vastavalmistunutta työvoimaa. Toisaalta puutteita työvoiman suhteen havaittiin mielenkiintoisesta kohderyhmästä:

Mut mä nään, että siinä on iso gäppi et... tavallaan semmosta jo jonkin aikaa työelämässä ollutta, kokenutta, nuorta ammattilaista – niin niitäpä ei oikeestaan hirveesti sit olekaan. Semmoselle tarjontaa ei oikeen oo, koska täällä ei oo myöskään sitä duunia, minkä väleillä ne sitten hirveesti liikkuis. Ne pääasiassa lähtee muualle, sillä heidän markkina on tavallaan tosi pieni. Jaakko

4.2.6 Yrittäjyyden alueellinen tukeminen ja kannustaminen

Kuten teoriassa jo todettiin, eri tutkijat määrittelevät tukitoimintoja ja yrittäjyyden alueellista tukemista hyvin moninaisin tavoin. Näin voidaan todeta olevan myös haastatteluvien kohdalla sekä määritelmien että niiden syvyyden osalta. Konsta sekä toinen haastateltava Mikko painottavat korkeakoulujen koulutuspoliittista asemaa: hyvänä esimerkkinä Turun ammattikorkeakoulun yrittäjyyspainotteiset toimet jo useamman vuoden ajalta sekä Turun yliopiston yrittäjyysstrategian mukana tuomat yrittäjyysasiamiehet.

Toisaalta sekä Konsta että Mikko nostavat esiin myös jo Aion esille tuomat kaupungin yhtiöittämissuunnitelmat, jossa muun muassa Turun Seudun Kehittämiskeskus ja Turun Science Park yhdistyvät yhdeksi toimijaksi. Muutoin Konsta näkee Turun kaupungin roolin enemmänkin olemassa olevien yritysten tukena, kuin niinkään startup-yritysten tai yleisesti yrittäjyyteen kannustavana tahona.

Viime vuosina myös valtakunnalliset opetusohjelmat varhaiskasvatuksesta aina alaja yläkouluihin asti ovat selkeästi ottaneet yrittäjämäisempää otetta opetussisältöön esimerkiksi YES-ohjelman kautta, mitä Jaakko pitää erittäin tärkeänä. Toisaalta nämä muutokset ovat hitaita ja tuloksia voidaan nähdä vasta pitkällä aikavälillä, mutta osaltaan nämä tulleet tulevaisuudessa vaikuttamaan niin Turun alueella kuin valtakunnallisesti. Myös Aino painottaa haastattelussaan sitä, kuinka ajattelutapa kehittyi jo pie-

nenä, ja näin ollen on erittäin tärkeää että jo perhe, lähipiiri sekä koulut tukevat yrittäjyyskasvatuksessa ja opetuksessa.

Konsta painottaa kuitenkin sitä, että eri ei-julkishallinnollisten instituutioiden ja organisaatioiden, kuten esimerkiksi Turun alueella Potkuri, Turun Science Park ja Boost ry., tulisi pitää kirkkaasti mielessään, mikä heidän funktionsa ja olemassaolon tarkoitus on. Ymmärrys siitä, koulutetaanko ja kannustetaanko yrittäjämäiseen toimintaan sekä yrittäjähenkisyyteen, ja milloin taasen lähdetään oikeasti tekemään yrittäjiä ja rakentamaan kasvua sekä skaalautuvia yrityksiä – ovat kaksi eri asiaa. Erinäköiset poikkiteolliset yrittäjyys Hankkeet ja -projektit sekä kurssit ovat toki hyvästä, kuten myös Mikko toteaa, kunhan niiden visio on selkeä ja toteutus suunniteltua. Toisaalta liian usein kuitenkin törmätään tehottomaan hankkeeseen, jota syystä tai toisesta ei enää koeta relevantiksi, ja oleellista tuntuu olevan raportointi ja se, että voi mainita tällaisenkin projektin tehdyksi. Konsta kuitenkin huomauttaa, että juuri yrittäjähenkisyys ja yrittäjyyteen kannustaminen ovat olleet esimerkiksi juuri Boostissa tehtävänä, ja siitä tulisi pitää jatkossakin kiinni. Aino nostaa esille Boostin ja Potkurin lisäksi myös Varsinais-Suomen Yrittäjät vahvasti esillä olevana tahona peruskoulujen yrittäjyys Hankkeissa ja yrittäjyyskasvatustoiminnassa. Juuri Potkurin kaltaiset tukipalveluita tarjoavat yritykset ja palvelut ovat Ainon mukaan todella tärkeässä roolissa esimerkiksi alkavan yrityksen neuvonnassa ja konsultoinnissa, mikä indikoi selkeästi tukemisen osa-alueen oleellista ja monitahoista roolia yrittäjyys ekosysteemissä. Konsta kuitenkin huomauttaa, että on ymmärrettävä jo aikaisessa vaiheessa, ettei jokaisesta yrittäjähenkisestä yksilöstä välttämättä tule yrittäjää – eikä siihen aina ole välttämättä tarvettakaan eikä kaikilta osin järkevääkään, ja tämä tulisi nähdä myös yrityspalveluiden puolella hankkeiden suunnittelussa.

Mikko painotti, että nykypäivänä perustavanlaatuiset kannustimet ovat kyllä olemassa. Tämä pätee niin virallisten organisaatioiden, kuten yliopistojen ja korkeakoulujen osalta, tukipalveluita tarjoavien yritysten, kuin myös poliittisilta instrumenteiltaan – ja ne ovat Turussa hyvällä tasolla. Myös Ainon näkemys oli se, ettei yrittäjyys jää kannustamisesta ja mahdollistavista palveluista kiinni, vaan ne ovat jo hyvällä tasolla Turussa. Erityisesti startup-yritysten osalta on havaittavissa viime vuosilta jopa ”buumia” niiden tukemisessa. Aino kuitenkin painottaa, että näiden ryhmien ja tahojen heterogeenisyys on antoisaa ja tärkeää – ja nostaa esimerkiksi Turun Logomon hyvänä tilaratkaisuesimerkinä yrittäjähenkisestä eri toimialojen yritys keskittymästä, joita myös esimerkiksi Spigel (2017, 56) ja Isenberg (2011a) painottavat oleellisina tukitoimintoina. Erityisen tärkeäksi ja jo toimivaksi Mikko mainitsee SparkUpin, sekä erilaiset kanavat jotka mahdollistavat käytännön tasolla kokeneiden ja aloittelevien yrittäjien kohtaamisen ja yhteistyön sekä osaamisen vaihdannan. Toisaalta Mikko painottaa, että paljon olisi vielä verotus-, rahoitus- tai muun vastaavan toiminnan hallinnolliseen keveyteen liittyviä päätöksiä, joilla voisi tukea ja kannustaa entisestään yrittäjyyteen, mutta saman tien huo-

mauttaa näiden olevan enemmänkin valtiollisia, kuin niinkään alueellisia haasteita. Lisäksi nämä voitaisiin ryhmitellä politiikan osa-alueen alle, mutta toisaalta ovathan nämäkin tukevia ja kannustavia toiminteita.

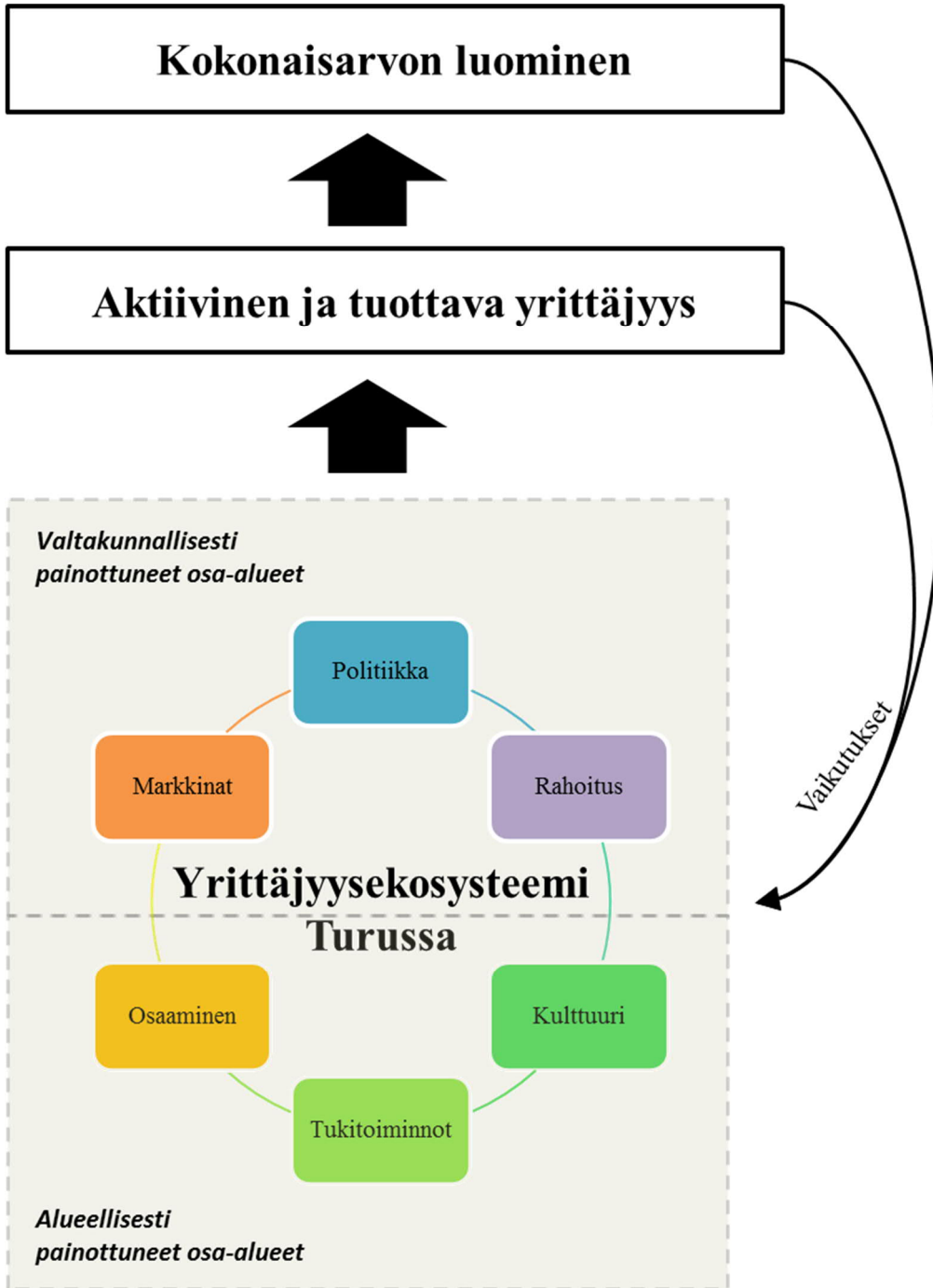
Muista haastateltavista poiketen Jaakko näkee, ettei Turussa ja Suomessa kannusteta riittävästi yrittäjyyteen yleisellä tasolla, sillä vanhat syvälle suomalaiseen kulttuuriin rakentuneet oletukset pitävät yhä pintansa. Jaakon mukaan yrittäjyys on nähty lähinnä joutumisena tai pakkona – ja itse sanassa *yrittäjä* on jo jokseenkin negatiivinen konnotaatio. Havainnollistavana esimerkkinä Jaakko nostaa esille vertauskuvan, jonka mukaan Pohjois-Amerikassa ihminen on epäonnistunut siinä vaiheessa kun henkilö menee palkkatöihin toiselle, kun taas Suomessa moni kokee asian päinvastoin: henkilö on epäonnistunut kun hän *joutuu* perustamaan yrityksen. Lisäksi Jaakko ja Aino nostavat esiin yrittäjyyden tukemisen nimissä rahoituspalvelut: esimerkiksi starttiraha on tärkeä yksi julkisen sektorin tukimuoto aloittavaa yrittäjää kohtaan, mutta samoin myös TEKES ja ELY-keskukset omalla tahollaan eri rahoitusinstrumenttien muodossa.

4.3 Yrittäjyyskosysteemi ja sen merkitys alueellisen yrittäjyyden kehittämisessä

Yrittäjyyskosysteemi on joukko itsenäisiä toimijoita ja tekijöitä, jotka on koordinoitu – ja ne koordinoivat – siten, että ne mahdollistavat tuottavaa yrittäjyyttä yhteistyön ja vuorovaikutussuhteiden kautta (Stam 2015, 1765; Auerswald 2015, 10). Nämä jo olemassa olevat tai potentiaaliset toimijat ja tekijät ovat kytkeytyneitä toisiinsa muodollisesti tai epämuodollisesti – ja ne välittävät ja ohjaavat yrittäjäsuorituskykyä paikallisessa yrittäjyysympäristössä (Mason & Brown 2014, 5). Näin ollen kaiken alueellisen yrittäjyyden kehittämisen ja menestyksen, sekä lopulta arvonluonnin, pohjana ovat määritellyt kuusi osa-alueita, jotka kaikki sisältävät satoja eri tekijöitä ja elementtejä: politiikka, rahoitus, kulttuuri, markkinat, osaaminen ja tukeminen. Nämä mainitut geneeriset osa-alueet ovat vuorovaikutuksessa siten, että alueellisesta yrittäjyydestä tulee todennäköisempää, yleisempää sekä omavaraista ja sitä kautta kestäväää (Isenberg 2016, 571). On huomattu, että kaikki kuusi osa-alueita ovat oleellisia, jotta yrittäjyydestä tulee kestävämpää pitkällä aikavälillä – ja sitä kautta luodaan myönteisiä taloudellisia ja sosiaalisia vaikutuksia kansantalouteen ja yhteiskuntaan. (Arruda ym. 2013, 20.)

Oleellista on huomioda, että jokainen yrittäjyyskosysteemi syntyy ja kehittyy ainutlaatuisissa olosuhteissa (Isenberg 2011b). Turun talousalue ei tee poikkeusta edellisessä, sillä vaikkakin valtakunnalliset osa-alueet ovat hyvin pitkälti samankaltaisia koko Suomessa, niin osaamisen, kulttuurin ja yrittäjyyden tukemisen kannalta on havaittavissa erityispiirteitä Turun yrittäjyyskosysteemissä. Lisäksi Turun historiallinen asema ”län-

nen linkkinä” ja entisenä pääkaupunkina jo yksistään korostavat ainutlaatuista ja uniikkia toimintaympäristöä.



Kuvio 4 Yrittäjyyskosysteemikokonaisuus Turussa (mukaiillen Isenberg 2011a; Stam 2015, 1765)

Haastatteluaineiston perusteella voitiin selkeästi ryhmitellä Isenbergin (2011a) esittämät osa-alueet valtakunnallisesti ja alueellisesti painottuneisiin osa-alueisiin. Seuraavassa tiivistetään Turun talousalueen kontekstissa Isenbergin (2011a) määrittelemät yrittäjyyskosysteemin osa-alueet, joiden pohjalta tehdään johtopäätökset Turun alueel-

lisesta yrittäjyyskosysteemistä yrittäjyyden kehittämisessä sekä arvonluonnista ja niiden vaikutuksista takaisin yrittäjyyskosysteemiin.

4.3.1 Valtakunnallisesti painottuvat osa-alueet: politiikka, rahoitus ja markkinat

Suomessa on vahva valtiollinen ohjaus kaikkeen yrittäjyyteen liittyvässä politiikassa, jolloin paikallisella politiikalla ei ole tässä suhteessa niin suurta painoarvoa. Tällöin oli luonnollista, että haastateltavat keskittyivät pääosin valtakunnalliselle tasolle. Poliitiikka yrittäjyyttä kohtaan on selkeästi tunnistettu ajankohtaisemmaksi kuin ennen ja havaittiin, että selkeää – joskin verkkaista – muutosta on tapahtunut yrittäjäpositiivisempaan suuntaan. Ennen kaikkea kannustavalla yrittäjyyspolitiikalla voitaisiin madaltaa kynnystä yrittäjyyteen esimerkiksi keventämällä liiketoiminnan aloittamista ja taas toisaalta myös rahoitusriskejä olisi suotavaa madaltaa esimerkiksi verotyypisillä kannustimilla. Selkeästi siis sääntelyviitekehyksessä olisi kehitettävää. Vahvasti nousivat esille myös ylimääräisen byrokratian, normiston ja vahvan valtiollisen ohjauksen purkaminen – niin Turussa kuin Suomessakin – jotta yrittäjät saisivat lisää liikkumavaraa ja näin ollen kannustaisi lisää yrittäjyyteen ja yritysten kasvattamiseen. Turun osalta alueellisena asetelmana on kahden ison puolueen vastakkainasettelu, mikä on hidastanut yrittäjyyden kehittämistä, mutta poliittinen ympäristö on lähtökohtaisesti kuitenkin riittävän hyvä yrittäjyyden kannalta.

Kaikki haastateltavat olivat yksimielisiä siitä, että julkisen sektorin rahoitusnäkökulma yrittäjyyteen on yleisesti ottaen hyvä ja toimii valtakunnallisesti hyvin samankaltaisesti eri paikkakunnilla. Julkisen sektorin onnistuneen roolin myötä Suomi on tässä suhteessa täysin poikkeuksellinen maa rahoituksen osa-alueessa. Aineiston perusteella voidaan lisäksi todeta, että kriittisimmäksi seikaksi rahoituksen saamisen kannalta nousee selkeästi liiketoimintaidean toimivuus – riippumatta siitä, onko kyseessä julkinen vai yksityinen rahoitus, jota haetaan. Haastatteluaineistosta kävi ilmi, että selkeänä kehityskohteena voidaan pitää yksityistä sektoria. Suomen uudehko enkeli- ja muun yksityisen pääomasijoittamisen kulttuuri kaipaisi kehitystä, ja myös yksityisen pääoman määrä sekä sijoittajien määrä itsessään nähtiin pienehköksi, mutta toisaalta kehityskelpoiseksi, sillä esimerkiksi mainittu FIBAN on tehnyt tätä työtä.

Markkinoiden osa-alueessa ylivoimaisesti suurin painopiste oli Suomen ja Turun kotimarkkinoiden pieni koko. Haasteena ovat nimenomaisesti pienet kotimarkkinat skaalautuvuutta hakevan startup-yritysten näkökulmasta, minkä vuoksi ripeä globaaleille markkinoille pääsy on erittäin oleellista. Yleinen havainto kuitenkin oli, että startup-yrityksiä perustetaan kuitenkin lähtökohtaisesti Suomeen, ja aloittavan yrityksen tuotetta tai palvelua aloitetaan myymään lähes poikkeuksetta ensiksi Suomen kotimarkkinoilla ja ensimmäiset referenssit saadaan yleensä sieltä. Näin ollen voidaan ajatella, että

Suomen pieniä kotimarkkinoita pidetään enemmänkin realiteettina, mutta toisaalta kasvuhakuisesta näkökulmasta startup-yrityksen liiketoiminnan tulisi lähtökohtaisesti olla globaaleille markkinoille skaalautuvaa heti toiminnan alusta lähtien – ja taas toisaalta saada tuote ja/tai palvelu pilotoituksi ennen kansainvälisiä markkinoita.

Aiheellista olisi pohtia, miten Suomen houkuttelevuutta perustettavien yrityksen kannalta voitaisiin kehittää edelleen, jotta yrityksiä perustettaisiin jatkossakin Suomeen, sillä tässäkin suhteessa on olemassa varteenotettavaa kilpailua. Esimerkiksi Virossa toimi noin 4 000 suomalaisomisteista yritystä vuonna 2013. Pääosin Viroon perustettavia pk-yrityksiä houkuttelevat edut verotuksessa, henkilöstökuluissa ja sääntelyyn liittyvissä seikoissa. (Helsingin Sanomat 2013.)

4.3.2 Alueellisesti painottuvat osa-alueet: osaaminen, kulttuuri ja tukeminen

Yrittäjyyskulttuurilliselta kannalta Turkuä voisi perinteiltään luonnehtia eräänlaiseksi ”lännen linkiksi”, sillä Turun kautta on pitkään tullut yrittäjyyttä Suomeen eli näkyvyyttä ja mainettakin sekä nykyisellään myös parempaa vetovoimaa yrittäjyyteen. Ajankoh- taisesti Turussa on tällä hetkellä havaittavissa positiivinen trendi yrittäjyyskulttuurissa yleisesti ottaen, mutta selkeitä kehityskohteitakin toisaalta on havaittavissa. Positiivista trendiä edustavat yhteiskunnallisten normien muutos eli esimerkiksi aiempaa myönteisempi mielikuva yrittäjyyteen sekä yrittäjän sosiaalinen aseman ja arvostuksen kasvu. Kulttuurillisina haasteina nähtiin ennen kaikkea ihmisten välisissä kohtaamisten kehittämässä. Kehityskohde nähtiin myös siinä, ettei Turkuun ole vielä, ainakaan suuressa mittakaavassa, muodostunut kansainvälisistä yrittäjyyskosysteemeistä tuttua, laajamittaisempaa yrittäjäkierailmiötä. Tällä tarkoitetaan kulttuuria ja käytännön toimintatapaa, missä jo menestyneet, alueelta lähtöisin olevat yrittäjät panostavat turkulaiseen yrittäjäyhteisöön ja uusiin startup-yrittäjiin ikään kuin ”takaisin” – esimerkiksi mentoroinnin, inspiraation tai rahoituksen muodossa.

Kaikki haastateltavat olivat yksimielisiä siitä, että osaamista tuotetaan Turussa yleisesti ottaen laadukkaasti ja laaja-alaisesti, sillä Turussa on erittäin kattava yliopisto- ja korkeakouluverkosto. Koulutus ja sitä kautta tuleva osaaminen nähtiin erittäin positiivisena asiana kerrannaisvaikutuksineen. Lisäksi selkeästi nousi esille, että yrittäjyyskasvatusta, -tietoisuutta ja -henkisyyttä on yhä vahvemmin tuotu näkyviin sekä ylempillä että alemmilla koulutusasteilla. Toisaalta myös puutteita ja kehityskohteitakin havaittiin sekä koulutuksellisista näkökohdista että työmarkkinakysymysten osalta. Turun talousalueen erityisenä haasteena koulutuksellisesta näkökulmasta on teknisten alojen korkeakoulutuksen vajuus, mitä on kuitenkin erinäisillä toimenpiteillä, kuten valtakunnallisella korkeakoulujen yhteistyöllä, yritetty edesauttaa. Toisena Turun talousalueen erityisenä haasteena on niin sanottu laaja aivovuoto-ilmio, jossa koulutettua ja osaavaa työvoimaa

muuttaa jatkuvasti työmarkkinoiden perässä pois Turusta. Mikäli Turku talousalueena haluaisi pitää suuremman osuuden tästä nykyisellään työmarkkinoiltaan karkaavasta työvoimapopulaatiosta, tulisi Turussa olla aiempaa enemmän houkuttelevia mahdollisuuksia – eli työpaikkoja eri alojen osajille. Mielenkiintoista onkin nähdä, että miten tätä problematiikkaa voisi jalostaa käytännön tasolle ja lopulta kenen vastuulla tämä työmarkkinahaasteellisuus alueellisesti oikein on?

Yrittäjyyden tukeminen ja tukitoiminnot nähtiin yleisesti ottaen olevan hyvällä tasolla Turun talousalueella. Tukemisesta mainittiin erityisesti korkeakoulujen koulutuspoliittinen asema yrittäjyydessä eli esimerkiksi Turun ammattikorkeakoulun toimet yrittäjyyden kehittämiseksi tai Turun yliopiston lanseeraama yrittäjyysstrategia. Turun kaupungin roolia yrittäjyyden tukemisessa painotettiin esimerkiksi yhtiöittämistoimien kautta, mikä osaltaan edesauttaneee yrittäjyyden kehittämistä. Oleellisina yrittäjyyden tukitoimintoina esille nousi myös ei-julkishallinnolliset organisaatiot, joiden tulisi tiedostaa tarkasti funktionsa yrittäjyyskosysteemissä: esimerkiksi koulutetaanko ja kannustetaanko yrittäjämäiseen toimintaan sekä yrittäjähenkisyyteen, ja milloin taasen lähdetään oikeasti tekemään yrittäjiä ja rakentamaan kasvua sekä skaalautuvia yrityksiä. Kaiken kaikkiaan tukitoimintojen tasoa ei nähty yrittäjyyden kehityksen ja menestymisen esteenä.

4.3.3 Yrittäjyyskosysteemin osa-alueista aktiiviseen yrittäjyysprosessiin ja tuottavaan yrittäjyyteen

Stamin (2015, 1765) mukaan onnistuneen yrittäjyyskosysteemin seurauksena voidaan pitää aktiivista ja tuottavaa alueellista yrittäjyysprosessia. Aktiivisen ja tuottavan yrittäjyysprosessin edellytyksenä on siis onnistunut yrittäjyyskosysteemi, mitä tarkastellaan seuraavaksi Turun talousalueen osalta – ensin valtakunnallisella tarkastelutasolla eli politiikan, rahoituksen ja markkinoiden osalta. Jäljempänä yrittäjyyskosysteemiä käsitellään alueellisella tasolla, joka pitää sisällään kulttuurin, osaamisen ja tukemisen.

Valtakunnallisella tasolla tarkasteltuna politiikan osalta positiivisia näkemyksiä olivat aiheen ajankohtaisuus ja muutostrendi yrittäjäpositiivisempaan suuntaan eli käytännössä politiikka yrittäjyyttä kohtaan koettiin olevan riittävän hyvää. Kehityskohteita tai negatiivista nähtiin painottuen vahvaan valtiolliseen ohjaukseen, sääntelyviitekehukseen ja yrittäjyyden kannalta ylimääräisen normiston purkamiseen. Rahoitus nähtiin yleisesti ottaen hyvänä. Positiivista huomiota osakseen sai erityisesti julkinen rahoitus, mutta toisaalta negatiivista ja kehitettävää nähtiin yksityisessä rahoituksessa. Oleellisena seikkana nähtiin myös liiketoimintaidean laatutekijät, jotka täytyy olla riittävän hyvällä tasolla, jotta rahoitusta ylipäänsä saadaan startup-yritykseen. Valtakunnallisesti tarkasteltuna Suomen kotimarkkinat koettiin liian pieniksi, jolloin oleellista on suuntautua nope-

asti kansainvälisille markkinoille, mikäli asiaa ajatellaan kasvuhakuisen startup-yrityksen näkökulmasta.

Kansainväliseen tasoon suhteutettuna Suomi on menestynyt kilpailukykyraporteissa vähintäänkin hyvin. Esimerkiksi World Economic Forumin kansainvälisessä vertailussa Suomen suoritustaso on kymmenenneksi paras (World Economic Forum 2018, 118–119) ja IMD:n kilpailukykyluokituksessa vastaavasti 16. paras maailmanlaajuisesti (IMD World Competitiveness Online 2018). Keskeisimpänä valtakunnallisen suorituskyvyn positiivisia tekijöitä ovat koulutus ja instituutiot, mutta liiketoimintaa hankaloitaviksi tekijöiksi nousivat ylivoimaisesti rajoittava työvoimasääntely, mutta lisäksi myös ankaraksi koettu verotus, verosääntely ja julkisen sektorin tehottomaksi koettu byrokraatia (World Economic Forum 2018, 118–119; IMD World Competitiveness Online 2018), mitkä kaikki nousivat myös haastatteluaineiston pohjalta esiin.

Alueellisemmalla tasolla tarkasteluna kulttuurin osalta positiiviseksi koettiin Turun yrittäjyysperinteet ja sitä kautta näkyvyys, maine ja vetovoimakin. Myös suhtautuminen yrittäjyyteen on positiivisempaa kuin ennen, mikä indikoi yhteiskunnallisten normien muutosta yrittäjäpositiivisempaan suuntaan. Toisaalta kulttuurillisia kehityskohteita olivat ihmisten väliset kohtaamiset ja menestyneiden yrittäjien panostukset takaisin yrittäjyysyhteisöön, joita olisi suotavaa olla runsaammin. Osaaminen Turun talousalueella on laadukasta ja laaja-alaista sekä koulutusverkostot ovat kattavia, minkä lisäksi yrittäjyyskasvatusta on alettu toteuttaa kasvavissa määrin. Tätä tyytyväisyyttä tukee myös Suomen Yrittäjät ry:n (2018, 8) tuore raportti, jossa osaaminen oli parhaiten menestynyt osa-alue. Toisaalta osaamisen suhteen kritiikkiä sai osakseen teknisten alojen vajuus ja laadukkaan työvoiman liikkuminen pois Turusta lähinnä pääkaupunkiseudulle. Yrittäjyyden alueellinen tukeminen nähtiin olevan riittävän hyvällä tasolla yleisesti ottaen. Erityisesti kuitenkin painotettiin positiivisessa mielessä koulutuspoliittisia toimia, kaupungin roolia yrittäjyyden tukemisessa sekä ei-julkishallinnollisten organisaatioiden merkitystä alueellisen yrittäjyyden tukemisessa ja kehittämässä. Merkittäviä kehityskohteita ei tukemisen osalta koettu haastatteluaineiston perusteella. Toisaalta on hyvä pohtia sitä, voidaanko edes tukea ja kannustaa koskaan liikaa?

Kaikki nämä mainitut alueelliset ja valtakunnalliset seikat indikoivat selkeästi sitä johtopäätöstä, että kaiken kaikkiaan Turun talousalueella yrittäjyyskosysteemi on monella tapaa riittävän laadukkaalla tasolla. Tämä on puolestaan edellytyksenä sille, että alueelle kehittyy aiempaa aktiivisempi yrittäjyysprosessi ja tuottavampaa yrittäjyyttä sekä määrällisesti että laadullisesti. Kuitenkin aiheellista on pohtia, onko hyvä taso ja tavallaan riittävä laatu tarpeeksi – eli onko nykyinen tilanne sellainen, mihin Suomi valtakunnallisesti ja Turku alueellisesti haluaa tyytyä vai tulisiko pyrkiä kehittämään yrittäjyyskosysteemiä niin, että kilpailukyky saataisiin esimerkiksi viiden parhaan joukkoon kansainvälisesti? Aineiston perusteella tuloksena nousi esiin myös selkeitä alueellisia ja valtakunnallisia kehityskohteita, joita parantamalla voitaisiin ehkäpä hel-

poimmalla tavalla myötävaikuttaa entisestään yrittäjyyden kehittämiseen. Täten todennäköisesti tavoitettaisiin suhteellisesti suurin hyöty, mikäli haluttaisiin menestyä kansainvälisissä vertailuissa. Tätä kautta saataisiin Suomesta ja Turusta aiempaa houkuttelevampi ympäristö sekä kotimaisesti että mahdollisesti myös kansainvälisellekin yrittäjähöhderyhmälle tai potentiaalisille yrittäjille, mikä puolestaan hyödyttäisi yrittäjyyskosysteemiä itsessään, mutta myös luotaisiin uutta arvoa yhteiskuntaan.

4.3.4 Aktiivisen yrittäjyysprosessin ja tuottavan yrittäjyyden vaikutukset yrittäjyyskosysteemiin

Aktiivisella yrittäjyysprosessilla on monia ilmenemismuotoja kuten esimerkiksi innovatiiviset startup-yritykset, korkean kasvupotentiaalin startup-yritykset ja yrittäjähenkiset työntekijät (Stam 2014). Tuottavalla yrittäjyydellä puolestaan viitataan mihin tahansa yrittäjämäiseen toimintaan, joka edistää suoraan tai epäsuorasti talouden nettotuotantoa tai myötävaikuttaa tuottokapasiteetin kasvuun (Baumol 1993, 30). Aktiivinen ja tuottava yrittäjyys johtavat uuden arvon luomiseen yhteiskunnassa (Stam 2015, 1765), millä tarkoitetaan muun muassa tuottavuuden, ansioiden, työllisyyden, verotulojen ja hyvinvoinnin kasvua ja positiivista kehitystä (Isenberg 2011a; Stam 2014). Haastatteluaineiston perusteella ei voida yksiselitteisesti todeta, mikä on aktiivisen yrittäjyysprosessin ja tuottavan yrittäjyyden taso ja tilanne Turussa – ja kuinka nämä numeerisesti vaikuttavat kokonaisarvon luomiseen yhteiskunnassa, sillä kyseessä on erittäin monimutkainen syyseuraussuhde. Sen sijaan voidaan kuitenkin todeta, että lähtökohdat näiden kehitykseen ja kehittämiseen ovat vähintäänkin hyvät – kuten edellisessä alaluvussa tiivistettiin.

Merkittävin vaikutus yrittäjyyden kehityksen ja kehittämisen kannalta – takaisin yrittäjyyskosysteemiin – on Isenbergin (2011a) mukaan yrittäjyyden eri motivointien kautta tapahtuva positiivinen riippuvuussuhde, jossa yrittäjät pyrkivät eri keinoin lisäämään yrittäjyyttä, sen laatua tai tukemista muilla keinoin. Tämä perustuu Isenbergin (2011a) mukaan siihen, että useimmat menestyksekkäät yrittäjät haluavat luoda enemmän yrittäjyyttä sen jälkeen kun heidän materiaaliset tarpeet ovat olleet jo tyydyttyinä. Mikkela & Salminen (2016, 4) esittävät kyseisen riippuvuussuhteen termillä *yrittäjäkierto*, jolla tarkoitetaan menestyneiden yrittäjien jäämistä ekosysteemiin. Nämä ilmiöt ilmenevät esimerkiksi niin, että menestyneet yrittäjät ryhtyvät enkeli- tai pääomasijoittajiksi, neuvonantajiksi, hallitusten jäseniksi – tai todennäköisesti näiden yhdistelmäksi. Tällä tavoin he ruokkivat yrittäjyyskosysteemin kehitystä inspiraation, rahoituksen ja kokemuksensa kautta. Haastatteluaineiston perusteella toisaalta Turussa on olemassa tähän viittaavia seikkoja jossain määrin rahoituksen muodossa, mutta kulttuurillisesti katsottuna Turkuun ei vielä ole muodostunut aitoa ”giving back to community” -ilmiötä, mitä esimerkiksi Yhdysvalloissa on totuttu näkemään menestyneissä yrittäjyyskosysteemi-

meissä. Voidaan siis todeta yrittäjäkierron olevan vielä suhteellisen alkeellisessa vaiheessa eli tämän osalta kehitystä soisi tapahtuvan ja näin ollen kokonaiskuvassa tämä kehittyminen vahvistaisi Turun yrittäjyyskosysteemiä usealla eri tavalla.

Eräs takaisinvaikutus on myös yrittäjäverkostoissa tapahtuva tiedon leviäminen ja vaihtaminen, jotka myötävaikuttavat yrittäjille tärkeän – kollegoiden, sijoittajien, neuvonantajien ja mentoreiden – tukijärjestelmän ja -verkon luomista ja kehittämistä (Spigel 2017, 52). Siinä missä tutkijat määrittävät verkoston syntymisen enemmän yrittäjyyskosysteemin seurauksena, esimerkiksi haastateltavista juurikin yrittäjä (Jaakko) näki itse yrittäjyyskosysteemin käsitteen enemmänkin yrittäjän ”polkuna” ja nimenomaan tuki- ja vertaisverkostona – joka siis jo koettiin valmiiksi olevan olemassa Turussa. Tämä indikoi ristiriitaisuutta olemassa olevan akateemisen tutkimuksen ja käytännön välillä ja näin ollen havainnollistaa erinomaisesti tämän tutkimuksen tutkimusaukkoa. Itse yrittäjyyskosysteemin käsite on selkeästi haasteellinen, monimuotoinen ja altis useille eri tulkintamahdollisuuksille. Johtopäätöksenä voidaan tältä osin todeta, että yrittäjyyskosysteemiä tulisi tutkia lisää runsaastikin, jotta siitä saataisiin yksiselitteisempi ja kattavampi määritelmä.

Myös Konsta näki samansuuntaisesti yrittäjyyskosysteemin, sillä yrittäjähenkisiä ihmisiä kerääntyy yhteen ja ovat valmiita jakamaan tietotaitoa ja auttamaan toisiaan, joiden myötävaikutuksesta syntyy uusia yrityksiä. Edellisistä voidaan päätellä, että Turun talousalueen yrittäjyyskosysteemi on osaltaan myös toimijoiden välinen verkosto, joka vahvistaa itse itseään omavaraisesti. Tämä puolestaan kytkeytyy osaltaan Isenbergin (2011a) teoriaan, jossa esitetään, että menestyksekkäs alueellinen yrittäjyys vaikuttaa siten, että kaikki yrittäjyyskosysteemin eri osa-alueet vahvistuvat ja vahvistavat toisiaan ja vahvistuvat omavaraisesti. Mikkilän & Salmisen (2016, 4) mukaan yhteenkuuluvuuden ja osallisuuden kulttuuri sekä tiedon, kokemusten ja erityisosaamisen jakaminen sekä lisäksi myönteinen suhtautuminen epäonnistumisiin ovat tyypillisiä menestyvien yrittäjyyskosysteemien piirteitä. Tällä perusteella voidaan päätellä, että ellei Turussa ole jo valmiiksi menestyvä yrittäjyyskosysteemi, niin vähintäänkin menestyvän yrittäjyyskosysteemin piirteitä on haastatteluaineiston perusteella kiistatta havaittavissa.

Yrittäjyyskosysteemin tutkimuksessa ei tulisi keskittyä pelkästään yrittäjyyden määrään ja sen muutoksiin, mutta myös panostustekijöihin eli esimerkiksi eri yrittäjyyskosysteemin osa-alueiden suorituskykyyn, jotka tukevat yrittäjyysaktiivisuutta – ja millä tavoin nämä ominaisuudet ovat vuorovaikutuksessa ja vahvistavat koko ekosysteemiä. (Spigel 2017, 57.) Spigel (2017, 50) esittääkin, että onnistuneita yrittäjyyskosysteemeitä ei määritellä korkealla yrittäjyyden määrällä, vaan pikemminkin sillä, miten eri ominaisuuksien vuorovaikutus muodostaa yrittäjyyttä tukevan alueellisen toimintaympäristön, mikä kasvattaa uusien yritysten kilpailukykyä ja sitä kautta välillisesti vaikuttaa myös kokonaisarvon luomiseen. Yrittäjyyskosysteemiä ei tietoisesti tässä

tutkimuksessa pyritty hahmottamaan vuorovaikutussuhteiden kautta, vaan sen sijaan analysoitiin kutakin osa-aluetta, minkä pohjalta voitiin tehdä johtopäätökset.

Tiivistetysti yrittäjyyskosysteemillä tarkoitetaan viitekehystä, jonka avulla voidaan hahmottaa, analysoida ja parhaimmillaan johtaa alueellista yrittäjyyden toimintaympäristöä ja tämän kautta pyrkiä aktiiviseen yrittäjyysprosessiin ja tuottavaan yrittäjyyteen, millä puolestaan on lukuisia kerrannaisvaikutuksia yhteiskuntaan ja yrittäjyyskosysteemiin takaisin. Yrittäjyyskosysteemisen lähestymistavan avulla voidaan esimerkiksi analysoida halutun maantieteellisen alueen menestystekijöitä ja saada tärkeää informaatiota keskeisistä alueellisista kehityskohteista. Akateemisessa tutkimuksessa yrittäjyyskosysteemistä on olemassa alustavia määrittelyjä, mutta käsitteen monimuotoisuus ja sen vakiintumattomuus tekevät käsitteen erittäin alttiiksi useille tulkintamahdollisuuksille. Tärkeää olisikin ajatella kokonaisuutta mahdollisimman kokonaisvaltaisesti – riippumatta näkökulmasta, oli se sitten esimerkiksi akateeminen tutkija, yrittäjä tai julkisen sektorin elinkeinopoliittinen edustaja. Selkeästi tutkimusta tulisi tehdä lisää, mutta myös käytännön tason hyödyntämisessäkin olisi potentiaalisia mahdollisuuksia. Parhaimmillaan yrittäjyyskosysteemi on hyödyllinen käsite yrittäjyyden kokonaisvaltaisessa kehittämisessä ja tutkimisessa, mutta toisaalta riskinä voidaan ajatella, että yrittäjyyskosysteemiä ei ymmärretä riittävässä laajuudessa tai sitä pidetään sanahelinänä. Eräänä riskinä voidaan myös pitää sitä, ettei yrittäjyyskosysteemiä välttämättä osata soveltaa käytäntöön.

5 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Tässä tutkimuksessa tarkasteltiin yrittäjyyskosysteemiä Suomessa painottaen Turun talousaluetta. Tutkielmassa haluttiin selvittää, mitä yrittäjyyskosysteemillä tarkoitetaan ja miten sitä luonnehditaan Turun talousalueella – erityisesti yrittäjyyden kehittämisen kannalta. Yrittäjyyskosysteemi on ajankohtainen, 2010-luvulta peräisin oleva käsite akateemisessa tutkimuksessa eikä siitä ole vielä olemassa yleisesti hyväksyttyä tai täysin yksiselitteistä määritelmää. Näin ollen tämä tutkimus pyrkii täydentämään tätä tutkimusaukkoa. Aihetta tulisi muutoinkin tutkia vielä entisestään, jotta hyötynäkökohtia saataisiin teoreettisesti esiin ja tuotua käytäntöönkin – esimerkiksi hyvin johdetulla yrittäjyyskosysteemipolitiikalla. Tätä kautta voitaisiin mahdollistaa tietyille maantieteelliselle talousalueelle määrällisesti enemmän, mutta ennen kaikkea laadukkaampaa ja tuotavampaa kasvuhakuista yrittäjyyttä. Tämä puolestaan vaikuttaisi välillisesti alueelliseen, valtakunnalliseen ja jopa kansainväliseenkin menestykseen ja hyvinvointiin millä tahansa mittareilla mitattuna. On siis perin luonnollista, että julkisen sektorin edustajat ovat olleet aiheesta erittäin kiinnostuneita kansainvälisellä tasollakin, sillä tunnetusti julkinen sektori voi myötävaikuttaa valtakunnallisen ja alueellisen yrittäjyyden kehitykseen.

Ekosysteemikäsitteen alkuperä on biologiassa, mutta sitä on sovellettu yhä enemmän yrityksiä, yrittäjyyttä ja innovaatioita käsittelevässä kirjallisuudessa. Yrittäjyyskosysteemille on lähes yhtä usea määritelmä kuin on aiheesta tutkijoitakin. Yhteistä näille kaikille erilaisille määrittelyille on kuitenkin yrittäjyyskosysteemin useat tekijät ja toimijat, kulttuurilliset ja sosiaaliset verkostot, vuorovaikutussuhteiden ja yhteistyön painottaminen sekä tuki- ja toimintaympäristöllinen rooli – mitkä kaikki osaltaan mahdollistavat ja luovat tuottavaa yrittäjyyttä maantieteellisesti rajatulla alueella. Yrittäjyyskosysteemin tarkoituksena on edistää alueellista yrittäjyyttä, mikä lopulta johtaa yhteiskunnan taloudelliseen kehitykseen ja arvonluontiin.

Kuten yrittäjyyskosysteemikäsitteenkin kohdalla, myös yrittäjyyskosysteemin rakenteen osalta on olemassa useita – joskin paljolti limittäisiä – näkemyksiä ja kuvauksia akateemisessa tutkimuksessa. Tunnetuin näistä lienee alun perin käsitteen esitelleen Isenbergin (2011a) rakenne, jossa yrittäjyyskosysteemin määritellään koostuvan samoista yksittäisistä tekijöistä, jotka ovat keskenään vuorovaikutuksessa monimutkaisesti ja jäljittelemättömästi rajatulla maantieteellisellä alueella. Nämä kyseiset tekijät voidaan kuitenkin ryhmitellä kuuteen yleisluontoisempaan osa-alueeseen: kulttuuri, politiikat, rahoitus, osaaminen, markkinat ja tukitoiminnot. Nämä osa-alueet voidaan nähdä joko staattisena ja kuvaavana työkaluna tai dynaamisempaan ja monimutkaisempaan teoriaan siitä, miten yrittäjyys kehittyy ekosysteemissä. Oleellista on, että yksikään mainituista osa-alueista ei ole kriittisesti tärkeämpi kuin toinen – sen sijaan ne ovat kaikki tärkeitä onnistuneen yrittäjyyskosysteemin kehityksessä.

Keskeistä kaikille määritelmille ja rakenteille on lisäksi painottaa eri osa-alueiden tai toimijoiden keskinäistä vuorovaikutussuhteita, yhteistyötä ja kytköksiä. Nämä entises-tään muovaavat yrittäjyyskosysteemiä ainutlaatuisemmaksi ja oletettavasti kehittävät alueellista yrittäjyyttä. Vuorovaikutussuhteiden tärkeys on toisaalta tunnistettu akatee-misessa tutkimuksessa, mutta edelleen niiden tutkiminen on aiemmin osoittautunut ja osoittautui nytkin tämän tutkimuksen myötä haasteelliseksi niiden monimutkaisuuden vuoksi. Yrittäjyyskosysteemikäsitteen määritelmän selkiyttämistä voidaan pitää yhtenä tämän tutkimuksen keskeisenä tieteellisenä kontribuutiona.

Ideaalitilanteessa yrittäjyyskosysteemin kaikki osa-alueet ovat mahdollisimman hy-vällä tasolla ja niiden sisäiset toimijat vuorovaikutuksessa keskenään, jolloin edellytyk-set aktiiviselle yrittäjyysprosessille ja tuottavalle yrittäjyydelle ovat olemassa alueelli-sesti. Aktiivinen ja tuottava yrittäjyys johtavat uuden arvon luomiseen yhteiskunnassa, millä tarkoitetaan muun muassa tuottavuuden, ansioiden, työllisyyden, verotulojen ja hyvinvoinnin kasvua ja positiivista kehitystä. Onnistuneessa yrittäjyyskosysteemissä näistä lopputulemista seuraa vaikutuksia takaisin yrittäjyyskosysteemiin. Näitä vaiku-tuksia voivat olla esimerkiksi yrittäjäkierto ja yrittäjyyskehityksen omavaraisuus.

Yrittäjyyskosysteemi on kehitetty osaltaan poliittisestikin työkaluksi ja lähestymis-tavaksi, jolla pystyttäisiin vastaamaan yrittäjyyspoliittiseen muutokseen yrittäjyyspoli-tiikasta yrittäjyysyhteiskuntaan ja -talouteen. Yrittäjyyspoliittisella muutoksella tarkoi-tetaan huomion kohdentumista laadullisempiin tekijöihin, kuten kasvun ja innovaation tasoihin – kun taas aiemmin on keskitytty määrällisempiin tekijöihin kuten esimerkiksi yritysmäärän kasvuun. Yrittäjyyskosysteemiin liittyvässä politiikassa keskeistä on ymmärtää, että yrittäjyyskosysteemi perustuu aina paikallisiin lähtökohtiin eli esimer-kiksi jo olemassa oleviin resursseihin ja osaamiseen. Yrittäjyyskosysteemi on lisäksi aina ainutlaatuinen, alueeseen ja aikaan sidottu kokonaisuus, joka ei ole monistettavissa.

Haastatteluaineiston analysoinnin perusteella Isenbergin (2011a) yrittäjyyskosys-teemissä tunnistetut osa-alueet pystyttiin jakamaan valtakunnallisesti ja alueellisesti painottuneisiin osa-alueisiin. Valtakunnallisia osa-alueita tämän tutkimuksen mukaan ovat politiikka, markkinat ja rahoitus eli näiden kaikkien osa-alueiden osalta lähtökoh-dat ja ajankohtaiset tilanteet ovat likimain identtisiä tai vain minimaalisilla eroavaisuuksilla koko valtakunnan laajuudella. Alueellisesti painottuneita osa-alueita olivat puoles-taan osaaminen, kulttuuri ja tukitoiminnot. Näissä kaikissa oli havaittavissa alueellisia erityispiirteitä ja näitä osa-alueita pystyttiin vertailemaan mielekkäästi muihin suoma-laisiin kaupunkeihin tai talousalueisiin. Näin ollen tämän tutkimuksen toisena löydök-senä voidaan pitää Isenbergin (2011a) tunnistamat yrittäjyyskosysteemin osa-alueiden jakamista valtakunnallisesti ja alueellisesti painottuneisiin osa-alueisiin.

Tämän tutkimuksen käytännönläheisemmät johtopäätökset liittyvät yrittäjyyskosys-teemin osa-alueiden ajankohtaisiin tiloihin ja tilanteisiin Turussa ja Suomessa. Valta-kunnallisista osa-alueista yrittäjyyspolitiikka nähtiin riittävän hyväksi ja positiivisella

muutostrendillä varustetuksi, mutta kehitettävää nähtiin sääntelyn ja normiston osalta. Myös rahoituksen osa-alue koettiin hyväksi, erityisesti julkisen sektorin osalta, mutta toisaalta yksityisellä sektorilla on paljon parannettavaa, sillä esimerkiksi enkelisijoittamisen kulttuuria on vain minimaalisella tasolla. Valtakunnallisesti tarkasteltuna Suomen kotimarkkinat koettiin liian pieniksi, jolloin skaalautuvuuden aikaansaamiseksi oleellista on suuntautua nopeasti kansainvälisille markkinoille. Alueellisesti kulttuuri koettiin olevan muutoksessa yrittäjäpositiivisempaan suuntaan, mutta kehitettävää oli ihmisten välisissä kohtaamisten määrässä ja yrittäjäkierrossa eli siinä, että jo menestyneet yrittäjät panostaisivat takaisin alueelle esimerkiksi mentoroinnin tai rahoituksen muodossa. Osaaminen Turun talousalueella on yleisesti ottaen laadukasta ja laaja-alaista. Lisäksi koulutusverkostot ovat kattavia, minkä lisäksi yrittäjäyyskasvatusta on alettu toteuttaa kasvavissa määrin. Osaamisen osa-alue vaikuttaisi olevan alueellisesti parhaimmalla tasolla oleva osa-alue ja erittäin oleellinen resurssi. Toisaalta osaamisen suhteen kritiikkiä sai osakseen teknisten alojen vajaus ja laadukkaan työvoiman liikkuminen pois Turusta lähinnä pääkaupunkiseudulle työmarkkinoiden perässä. Kauttaaltaan yrittäjyyden alueellinen tukeminen ja tukitoiminnot nähtiin olevan riittävän hyvällä tasolla eikä sen suhteen esiintynyt kritiikkiä.

Kaikki tässä tutkimuksessa esille tulleet alueelliset ja valtakunnalliset seikat indikoivat johtopäätöstä, että kaiken kaikkiaan Turun talousalueella yrittäjyyskosysteemi on monella tapaa riittävän laadukkaalla tasolla. Tämä puolestaan on edellytyksenä sille, että alueelle kehittyy aiempaa aktiivisempi yrittäjyysprosessi ja tuottavampaa yrittäjyyttä sekä määrällisesti että laadullisesti. Toisaalta on perusteltua pohtia, että onko mainittu hyvä taso ja riittävä laatu tarpeeksi? Eli onko nykyinen tilanne sellainen mihin halutaan tyytyä vai tulisiko pyrkiä vielä parempaan? Parannettavaa selkeästi kuitenkin on, sillä Suomi on sijoittunut yrittäjyyteen keskeisesti liittyvissä kilpailukykyymmittareissa maailmanlaajuisella mittakaavalla hyvin – muttei kuitenkaan ihan kärkisijoille. Tällä voitaisiin lisätä runsaastikin vetovoimatekijöitä ja tehdä alue aiempaa houkuttelevammaksi yrittäjyydelle.

Parhaimmillaan yrittäjyyskosysteemin käsitteellä voidaan hahmottaa monimutkaisen, alueellista ja valtakunnallista, vuorovaikutteista kokonaisuutta yrittäjyyden kehittämisessä. Se voisi myös olla esimerkiksi poliittinen työkalu, jolla voitaisiin saada merkittäviä hyötyjä ja kilpailuetua yrittäjyyden kehityksen ja toimintaympäristön kehittymisen seurauksena. Huonoimmillaan lähinnä vajavaisen ymmärtämisen ja käsitteen monitulkintaisuuden vuoksi riskinä on, että yrittäjyyskosysteemi voidaan tulkita hienoksi keksityksi ja päälle liimatuksi termiksi yrittäjyyden toimintaympäristöstä.

Yrittäjyyskosysteemi on äärimmäisen ajankohtainen, mutta suhteellisen uusi käsite akateemisessa tutkimuksessa. Jo ainoastaan tästä syystä lisätutkimukselle on selkeä tarve. Tämän tutkimuksen myötä esille nousseita jatkotutkimusehdotuksia esiintyi sekä tieteellisestä että käytännöllisestä näkökulmasta. Yksistään jo yrittäjyyskosysteemin

käsitettä tulisi tutkia lisää, jotta se olisi tulevaisuudessa akateemisesti kattavampi ja yleisestikin yksiselitteisempi ja selkeämpi. Näin ollen välttyttäisiin epäselvyyksiltä ja tulkintahaasteilta. Lisäksi myös yrittäjyyskosysteemin ja muiden ekosysteemikäsitteiden eroavaisuudet tulisi olla entistäkin selkeämpiä.

Kuhunkin yrittäjyyskosysteemin osa-alueeseen voitaisiin kehittää kvantitatiiviseen tutkimukseen sopivat mittarit ja tilastot, jolloin eri osa-alueiden kehittymistä voitaisiin verrata sekä ajallisesti seuraten että myös eri kohteisiin. Näitä voisivat olla esimerkiksi rahoituksen osa-alueen raportointi johonkin toiseen kaupunkiin tai valtioon tietyn aikamäärään sisällä. Laajamittaisesti tutkittuna tästä voitaisiin saada erinomaiset benchmarking-aineistot, millä voitaisiin kehittää yrittäjyyttä edelleen – osa-alueellisesti. Yrittäjyyskosysteemin tutkimiseen voisi myös hyvin yhdistää jonkin tietyn analyysitason, kuten esimerkiksi yrittäjyyskosysteemin tarkastelun ainoastaan valtiollisella tasolla tai valitusta näkökulmasta käsin. Maantieteellisesti taso voisi olla kaupunki, maakunta tai valtio, mutta se voisi olla myös jollain muulla tavalla rajattu – kuten esimerkiksi toimialasektorit tai suuret yritykset.

Yrittäjyyskosysteemiä tulisi myös tutkia suorituskyvyn kannalta eli mitattaisiin, miten osa-alueet suoriutuvat, mitä sitten puolestaan verrattaisiin alueellisen yrittäjyyden kasvuun ja laatuun – ja viime kädessä haettaisiin mahdollisia syy-seuraussuhteita alueellisiin mittareihin esimerkiksi työllisyyden, BKT:n tai jonkun muun relevantin kansantaloudellisen mittarin suhteen. Suorituskyvyn ja menestystekijöiden tutkimisessa on ratkaisevan tärkeää, että aktiivinen yrittäjyysprosessi ja tuottava yrittäjyys määritellään tarkasti. Etua olisi myös siitä, että näitäkin pystyttäisiin numeerisesti mittaamaan, jolloin syy-seuraussuhteita pystyttäisiin paremmin tunnistamaan. Aiemmin mainittu benchmarking voisi tässäkin suhteessa toimia erinomaisesti.

Yrittäjyyskosysteemin vuorovaikutussuhteet ovat suurelta osin vielä tutkimattomia akateemisessa kirjallisuudessa – pääosin niiden alueellisen ainutlaatuisuuden ja monimutkaisuuden seurauksena. Vuorovaikutussuhteiden oleellisuus tunnistetaan laajasti nykyisessä akateemisessa tutkimuksessa, mutta haasteellista on nähtävästi ollut relevanttien yleistysten löytäminen ja sitä kautta teoreettisen viitekehyksen luominen. Tämä johtuu siitä, että jokainen yrittäjyyskosysteemi on uniikki ja muotoutunut historiallisesti omaleimaisesti.

LÄHTEET

- Arruda, C., Silva Nogueira, V. & Costa, V. (2013) The Brazilian Entrepreneurial Ecosystem of Startups: an analysis of entrepreneurship determinants in Brazil as seen from the OECD pillars. *Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, Vol. 2 (3), 17–57.
- Auerswald, P. (2015) Enabling Entrepreneurial Ecosystems - Insights from ecology to inform effective entrepreneurship policy. *Kauffman Foundation Research Series on City, Metro, and Regional Entrepreneurship*. School of Policy, Government, and International Affairs, George Mason University, Arlington, Virginia.
- Audretsch, D. & Belitski, M. (2016) Entrepreneurial ecosystems in cities: establishing the framework conditions. *The Journal of Technology Transfer*, Vol. 42 (5), 1030–1051.
- Autio, E. (2015) Managing Entrepreneurial Ecosystems <<https://thegedi.org/managing-entrepreneurial-ecosystems/>>, haettu 20.2.2018.
- Baumol, W. (1993) *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs* (Cambridge, MA: MIT Press).
- Eriksson, P. & Kovalainen, A. (2008). *Introducing Qualitative Methods: Qualitative methods in business research*. SAGE Publications Ltd, Lontoo. DOI: 10.4135/9780857028044
- GEDI (2018) Global Entrepreneurship Index. <<https://thegedi.org/global-entrepreneurship-and-development-index/>>, haettu 17.2.2018.
- Hechavarria, D. M. & Ingram, A. (2014) A Review of the Entrepreneurial Ecosystem and the Entrepreneurial Society in the United States: an Exploration with the Global Entrepreneurship Monitor Dataset. *Journal of Business and Entrepreneurship, suppl. Special Issue: Entrepreneurial Education*. Durant Vol. 26 (1), 1–35.
- Helsingin Sanomat (2013) Yritykset karkaavat Viroon. <<https://www.hs.fi/talous/art-2000002638047.html>>, haettu 13.3.2018.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. (2009) *Tutki ja kirjoita*. 15. uudistettu painos. Tammi, Helsinki.
- IMD World Competitiveness Online (2018) World Competitiveness Ranking: Finland. <<https://worldcompetitiveness.imd.org/countryprofile/FI/wcy>>, haettu 10.6.2018.
- Isenberg, D. (2010) How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard Business Review*, Vol. June 2010, 41–50.

- Isenberg, D. (2011a) The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship. A paper based on a presentation at the Institute of International and European Affairs. Dublin, Irlanti, 11.5.2011.
- Isenberg, D. (2011b) Introducing the Entrepreneurship Ecosystem: Four Defining Characteristics. <<https://www.forbes.com/sites/danisenberg/2011/05/25/introducing-the-entrepreneurship-ecosystem-four-defining-characteristics/#2c98cfd95fe8>>, haettu 11.2.2016.
- Isenberg, D. (2014) What an Entrepreneurship Ecosystem Actually Is. *Harvard Business Review*. <<https://hbr.org/2014/05/what-an-entrepreneurial-ecosystem-actually-is>>, haettu 26.2.2018.
- Isenberg, D. (2016) Applying the Ecosystem Metaphor to Entrepreneurship: Uses and Abuses. *The Antitrust Bulletin*, Vol. 61 (4), 564–573.
- Kaleva (2016) Startup-yritysten menestyksellä monta jarrua Suomessa. <<http://www.kaleva.fi/uutiset/talous/startup-yritysten-menestyksella-monta-jarrua-suomessa/744169/>>, haettu 7.12.2017.
- Kauppalehti (2016) Kotiinkuljetus on tulevaisuuden ala. <<https://www.kauppalehti.fi/uutiset/kotiinkuljetus-on-tulevaisuuden-ala/Tddiu9er>>, haettu 8.6.2018.
- Kauppalehti (2017) Turku on noussut yhdeksi Suomen startup-keskittymistä. <<https://www.kauppalehti.fi/uutiset/turku-on-noussut-yhdeksi-suomen-startup-keskittymista/ARHg9cen>>, haettu 25.4.2018.
- Koskinen, I., Alasuutari, P. & Peltonen, T. (2005) *Laadulliset menetelmät kauppatieteissä*. Vastapaino, Tampere.
- Mikkelä, K. & Salminen, V. (2016) Yrittäjäekosysteemit kasvun ajurina. *Policy Brief 1/2016, Näkökulmia ajankohtaisiin yhteiskunnallisiin kysymyksiin ja poliittisen päätöksenteon tueksi*. Valtioneuvoston selvitys- ja tutkimustoiminta.
- Mason, C. & Brown, R. (2014) *Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship*. OECD LEEP -program and Dutch Ministry of Economic Affairs workshop paper, Haag, Alankomaat, 7.11.2013.
- Mazzarol, T. (2014) Growing and sustaining entrepreneurial ecosystems: What they are and the role of government policy. SEAANZ WP01-2014. Small Enterprise Association of Australia and New Zealand.
- Pilinkiene, V. & Maciulis, P. (2014) Comparison of different ecosystem analogies: the main economic determinants and levels of impact. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Vol. 156, 365–370.
- Silverman, D. (2011) *Interpreting Qualitative Data: A Guide to the Principles of Qualitative Research*. 4. painos Sage, Thousand Oaks, Kalifornia.

- Spigel, Ben (2017) The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems. *Entrepreneurship theory & practice*, Vol. 41 (1), 49–72.
- Stam, E. (2015) Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique. *European Planning Studies*, Vol. 23 (9), 1759–1769.
- Stam, E. (2014) The Dutch entrepreneurial ecosystem. Available at SSRN: <<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2473475>>, haettu 31.3.2018.
- Stenholm, P. (2016) Ajatuksia yrittäjyysyliopistosta: Pekka Stenholm kirjoittaa yliopiston roolista yrittäjyyskosysteemissä. <<http://www.yrittajyysyliopisto.fi/ajatuksia-yrittajyysyliopistosta-pekka-stenholm-kirjoittaa-yliopiston-roolista-yrittajyyskosysteemissa/>>, haettu 19.4.2018.
- Suhonen, T. (2018) Turun yliopisto on yrittäjyysyliopisto. <<https://www.utu.fi/fi/Ajankohtaista/Uutiset/Sivut/turun-yliopisto-on-yrittajyysyliopisto.aspx>>, haettu 23.4.2018.
- Suomen virallinen tilasto [SVT] (2018a) Väestöennuste. ISSN=1798-5137. Helsinki: Tilastokeskus. <http://www.stat.fi/til/vaenn/2015/vaenn_2015_2015-10-30_tie_001_fi.html?ad=notify>, haettu 19.4.2018.
- Suomen virallinen tilasto [SVT] (2018b) Aloittaneet ja lopettaneet yritykset. ISSN=1797-0660. Helsinki: Tilastokeskus. <<http://www.stat.fi/til/aly/index.html>>, haettu 18.4.2018.
- Suomen Yrittäjät ry (2018) Elinkeinopoliittinen mittaristo 2018, Turku kuntaraportti. <https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/elpo2018_turku_varsinaisuomi_0.pdf>, haettu 10.6.2018.
- Turkki, Teppo (2015) Japani löysi innovaatioiden ekosysteemit. <<https://www.sitra.fi/blogit/japani-loysi-innovaatioiden-ekosysteemit/>>, haettu 4.12.2015.
- Turku Business Region (2018) Turun seudun yritys- ja innovaatiopalveluille uusi verkkopalvelu. <<https://turkubusinessregion.com/turun-seudun-yritys-ja-innovaatiopalveluille-uusi-verkkopalvelu/>>, haettu 25.4.2018.
- World Economic Forum (2018) *The Global Competitiveness Report 2017–2018*. <<http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>>, haettu 10.6.2018.
- Yrittäjyysyliopisto (2018) <<http://www.yrittajyysyliopisto.fi/>>, haettu 18.4.2018.

LIITTEET

Liite 1: Haastattelukysymykset ja teemat

Johdanto- ja esittelykysymykset

- Kertoisitko lyhyesti, kuka olet ja mikä on pääpiirteittäin henkilökohtainen kokemuksesi yrittäjyyden parissa – ihan yleisesti?
- Mikä on organisaatiosi rooli Turun alueen yrittäjyyden tukemisessa ja kehittämisessä?
- Miksi organisaatiosi on luotu/syntynyt/olemassa?
- Miten näkemyksesi mukaan ovat olleet suurimpia muutoksia yrittäjyydessä Suomessa (ja Turussa) viime vuosien tai vuosikymmenen aikana?
- Kannustetaanko yrittäjyyteen alueellisesti mielestäsi ja onko se riittävää?
 - Millä keinoin tuetaan ja kehitetään? Toimiiko ja miten konkretisoituu? Onko olemassa konkreettista näyttöä eli tuloksia?

Yrittäjyyden toimintaympäristö Suomessa ja Turussa

- Poliittikka, markkinat, henkinen pääoma (osaaminen), tukitoiminnot, kulttuuri, rahoitus

Toimijoiden kartoitus

- Mitkä toimijat Turun alueella ovat mielestäsi tärkeässä roolissa yrittäjyyden kehittämisessä ja tukemisessa?
- Turun alueen toimijoiden välinen yhteistyö, millaista on ja millaisia kokemuksia?

Yrittäjyyskosysteemi

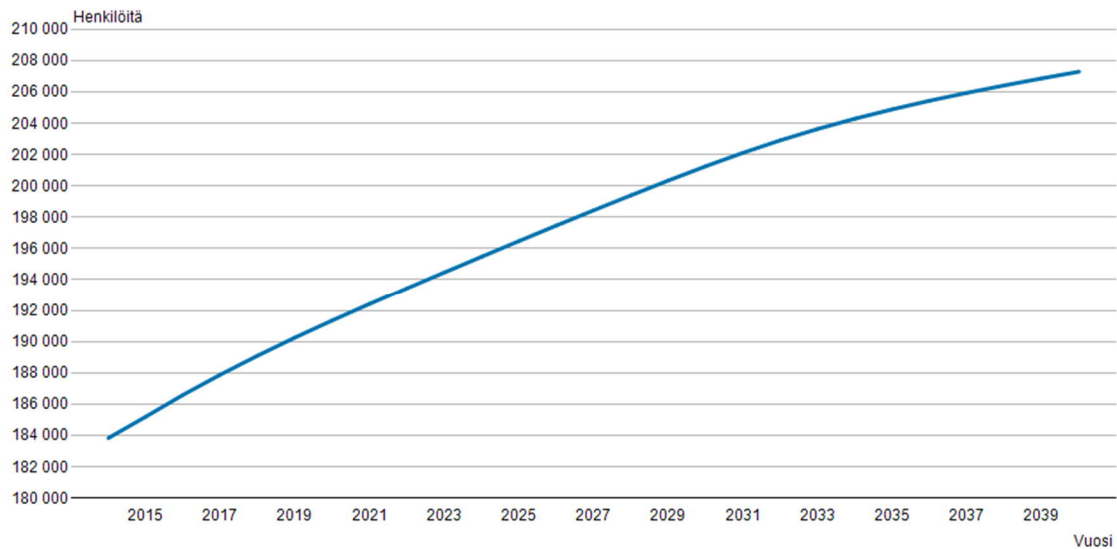
- Onko yrittäjyyskosysteemi jo ennestään tuttu käsite?
- Miten ymmärrät/määrittelet yrittäjyyskosysteemin?
- Miksi sellainen käsite on mielestäsi olemassa? Mitä hyötyjä/haittoja?
- Voitaisiinko yrittäjyyskosysteemin kautta johtaa kokonaisvaltaisesti alueellista (tai valtakunnallisesti) yrittäjyyden kehittämistä?
- Miten näet oman organisaatiosi roolin Turun alueen yrittäjyyskosysteemissä?

Haastattelun loppukysymykset

- Yksittäisen yrittäjän tai potentiaalisen yrittäjän näkökulma?
- Vapaa sana, mitä tästä kaikesta ”jäi käteen”?
- Jäikö jotain oleellista käsittelemättä teemoihin liittyen?

Liite 2: Suomen virallinen tilasto (Tilastokeskus)

Väestöennuste 2015 Turku (SVT 2018a)



Lähde: Tilastokeskus

Aloittaneet ja lopettaneet yritykset (SVT 2018b)

Kunta	Yrityskanta					
	Q1/2013	Q1/2014	Q1/2015	Q1/2016	Q1/2017	
019 Aura	342	343	334	335	356	
202 Kaarina	2143	2142	2150	2159	2192	
423 Lieto	1360	1406	1429	1435	1445	
529 Naantali	1418	1447	1427	1438	1460	
445 Parainen	1402	1395	1363	1362	1370	
680 Raisio	1493	1477	1456	1455	1461	
704 Rusko	479	472	470	478	472	
853 Turku	11085	11152	11215	11391	11678	
Yhteensä	19722	19834	19844	20053	20434	
kasvu vrt. edelliseen vuoteen	N/A	+112	+10	+209	+381	
kasvu 2013-2017					+712	3,61 %
853 Turku	11085	11152	11215	11391	11678	
kasvu vrt. edelliseen vuoteen	N/A	+67	+63	+176	+287	
kasvu 2013-2017					+593	3,01 %

Yrityskanta = olemassa olevat yritykset + aloitetut yritykset – lopetetut yritykset.