

Nina: Yrittäminen on upea tapa luoda uusia mahdollisuuksia ja saada puhtia koko alueelle. Lisäksi parhaassa tapauksessa yrittäjä voi toteuttaa omaa luovuuttaan yritystoiminnassaan ja tehdä intohimoista menestyvää liiketoimintaa. Yrittäjän tiellä on myös monia mutkia ja vaikeitakin haasteita. Kuuntele podcast-jakso, jossa Startupin Mark Poutanen kertoo, millaista apua Startup voi yrittäjille tarjota.

Nina: Kuten tiedetään, niin yrittäminen on upea tapa luoda uusia mahdollisuuksia ja saada puhtia koko alueelle. Lisäksi parhaassa tapauksessa yrittäjä voi toteuttaa omaa luovuuttaan yritystoiminnassaan ja tehdä intohimoista menestyvää liiketoimintaa. Mutta yrittäjän tiellä on myös monia mutkia ja vaikeitakin haasteita. Jutellaanpa lisää ja tutkitaan tätä syvädyttävää aihetta pintaa syvemältä. Minun nimeni on Niina Tuominen ja vieraana meillä on tänään Mark Poutanen StartHupista. Mikäli olen oikein ymmärtänyt, niin Startupin tehtävänä on auttaa yrityksiä pääsemään eteenpäin, mutta kohta tämä on minullekin varmasti selvää. Lämpimästi tervetuloa Mark ja näin alkuun kertoisitko joitakin esimerkkejä yleisistä haasteista, joita yrittää monesti kohtaa, eli raapaistaan alkuun vähän pintaa.

Mark: Kiitos, että sain tulla tänne vieraaksi. Jos mietitään niitä haasteita, mitä yrittäjillä on yleisesti. On haasteita toki ajankäytön resurssien kanssa, niin kuin kaikilla muillakin. Sitten on haasteita löytää niitä oikeita kumppaneita, asiakkaita. Sitten jos mennään Startup-puolelle, niin siellä on vaikea löytää tiimiläisiä, vaikea löytää sijoittajia, verkostoja, mistä lähtee viemään sitten omaa asiaa eteenpäin. Yrittäjän tiellä on niin monta erilaista miinaa, mitkä on naamioitu kivoiksi jutuiksi, että niitä ei välttämättä osaa tunnistaa, ja sitten kun sinä astut siihen, niin sitten se on vähän liian myöhäistä.

Nina: Liukumiinoja.

Mark: Kyllä. Banaaninkuoria.

Nina: No, StartHup on nimenomaan perustettu olemaan tukena yrittäjille ja yrityksille, niin millaisia palveluita teillä on tarjota sitten näille yrittäjille?

Mark: Joo, eli mehän tosiaan toimimme tässä Mikkulan yliopistokampuksella, ja meidän palveluihimme kuuluu mentorointia, sparrausta, erinäköisiä tapahtumia ihan tällaista kädestä pitämistä sen oman yrityksen ja oman yritysideokehittämisessä. Sen lisäksi meillä on suht kattava mentoriverkosto, investoriverkosto, josta sitten saadaan lisää apuja kuin meidän omat kätemme eriltä.

Nina: Okei. No, minulle tulee vaan tässä mieleen, että yrittäjiä ja yrityksiä auttaa alkuun aika monikin muu taho ja eteenpäin, niin miten Startup eroaa muista tällaisista auttajista?

Mark: No, toi on ihan totta, että yrittäjiä auttaa tosi moni taho, koska se yrittäjien menestyminen on meidän maan menestymisen kannalta erittäin tärkeä asia, ja sen takia siihen on laitettu valtakunnallisesti valtavasti paukkuja. Ja esimerkiksi meillä täällä Lahdessa, niin meillä auttaa siinä TE-palvelut, ELY-keskus, siitä auttaa Ladec, suurimmalla osin, ja sitä autamme me. Mutta esimerkiksi täällä Päijät-Hämeessä me on tosi tarkkaan katsottu se kenttä, että kuka auttaa millaisessa vaiheessa ja millaisia yrityksiä. Esimerkiksi me autamme Startup-yrittäjiä ja opiskelijoita, jotka haluavat lähteä Startup-yrittäjiksi. Ja sitten taas Ladec auttaa pääsääntöisesti kaikkia muita yrittäjiä, ketä tässä alueella on pieniä, keskisuuria, vasta-alkajia, esimerkiksi perustamispalvelut, niin ne löytyvät Ladecilta. Sama suku vaihdoksessa tällaisissa tietysti vaikeassa tilanteessa olevia. Myös sitten siihen Alku-Taipaleeseen saa apu. Ja esimerkiksi Trion siitä ohjaamasta, mikä on sitten taas ELYn ja TE-keskuksen vetämä juttu.

Nina: Okei. Tämä on kyllä kovin mielenkiintoista. Voiko Startupin toimintaan osallistua sitten sellainenkin, jolla ei ole vielä y-tunnusta vai pitääkö yrityksellä olla y-tunnus ja olla olemassa jo?

Mark: Eli siis apuahan meiltä voi tulla kysyä kuka vaan. Ja jos me emme ole se taho, joka sinua auttaa, me ohjaamme sinut sille oikealle tasolle. Mutta lähtökohtaisesti sinä voit tulla meille idean kanssa. Sinä voit jopa hakea jäsenyyttä pelkän idean kanssa. Mutta jos sinä saat sen jäsenyyden, niin sitten noin puolen vuoden aikana siitä jäsenyyden alkamisesta sinulla pitäisi olla se yritys pystyssä, että se jäsenyys säilyy. Mutta me autamme sinua myös siinä.

Nina: Minä kysyisin vielä tuosta, kun sinä puhut jäsenyydestä, niin mitä tämä jäsenyys siis tarkoittaa? Eli teille pääsee jäseneksi sitten jotkut yritykset?

Mark: Meidän jäsenyytemme on tarkoitettu skaalautuville kansainvälisille innovatiivisille yrityksille eli startupille. Joten se tarkoittaa sitä, että kun sinä tuut meille jäseneksi tai haet meille jäseneksi, jos sinä pääset sen hakemusprosessin läpi, sinä saat siinä vaiheessa jäsenyyden, joka oikeuttaa sinua käyttää meidän tilojamme, saa omaa meiltä sitä apua ihan päivittäin, osallistuu tapahtumiin, sinulla nimetään oma mentori, YMS.

Nina: Vau. No pitääkö tämän yrityksen olla sitten Päijät-Hämäläinen vai voiko muualtakin tulla mukaan toimintaan?

Mark: Voi muualtakin tulla toimintaan ja toki sitä halutaankin, että muilta paikkakunnilta tullaan meille jäseneksi, koska siis Lahtihan on mainio paikka yrittää. Ja toivotaan, että se, että saadaan niitä jäseniä muilta paikkakunnilta, niin toi sitä muuttoliikettä myös tänne päin, koska me voidaan sitten näyttää, että tämä on ihan yhtä hyvä paikka kuin mikä tahansa muu. Esimerkkinä meillä on yrittäjiä, jotka on jakautunut tiimi esimerkiksi kahden kaupungin välille. Toinen puoli tiimistä on Helsingissä, ne toimii Marja 01. Toinen puoli tiimistä on Lahdessa, ne ovat meillä. Se tiimi saa avun kahdesta paikasta, kahdesta kunnasta, niin ne saa myös tosi hyvät mahdollisuudet menestyä sitä koko ajan.

Nina: Kylläpä, kuulostaa kätevältä. Minä rupeen tässä kohta firmaa laittamaan pystyjä tuon teidän juttunne sille.

Mark: Tervetuloa.

Nina: Kiitos. No tämä oikeasti todella herättää minun mielenkiintoni, niin pystysti siihen kertomaan, että miten tämä prosessi lähtee alkuun, eli mitä tehdään ensin ja mitä sitten seuraavaksi ja miten yrittäjän kannattaa valmistautua, vaikka ensimmäisen tapaamisen teidän kanssanne. Eli miten tämä koko prosessi toimii sieltä, jos lähdetään a-ö?

Mark: Aasta yöhön, niin se menee ihan sellainen, että sinä soitat, käymään, laitat mailia, sovitaan tapaaminen, juohan kuppi kahvia ja katsotaan, että mitä sinulla on siinä pöydällä. Sen jälkeen katsotaan sitten, että miten sitä lähdetään viemään eteenpäin. Ja tämä mahdollistaa sen, että sinä voit tulla meille missä tahansa vaiheessa sinun yritystäsi tai sinun ideaasi. Eli sinä voit tulla idean kanssa, käydä läpi, sitten sinä saat vähän kotiläksyjä, koitetaan viesti vähän eteenpäin, sitten katsotaan, onkos tämä se oikea paikka sinulle, onko tämä sinulle yrittäjänä hyödyllinen. Koska me emme halua mitään muuta, kun auttaa sitä yrittäjää, jolloin sen yrittäjän täytyy saada se maksimaalinen hyöty siitä, että se on meidän jäsenemme. Sitten sen jälkeen, jos kaikki näyttää hyvältä, niin sitten lähettää hakemus. Sen jälkeen sen käy semmoinen pieni paneeli läpi sen hakemuksen, antaa sille arvion. Sen jälkeen käydään semmoinen pieni keskustelu tulevasta ja sitten jätetään se lopullinen hakemus, minkä sitten meidän ohjausryhmämme jäsenistä päättää, että ketkä kymmenen yritystä pääsee seuraavana vuonna sisään.

Nina: Okei, eli siinä on tietty määrä yrityksiä, jotka pääsevät ylipäättään sisälle teidän toimintaanne.

Mark: Joo, koska meillä on tilaa rajoitetusti, niin me emme voi ihan loputtomasti kaikkia ottaa.

Nina: No mihin tuota, onko teillä nettisivut, mistä pystyy ottaa yhteyttä sitten? Joo, eli starthup.fi löytyy meidän yhteystietomme, sieltä löytyy myös hakemukset. Sitten jos on vain kiinnostusta yrittäjyyttä ja haluaa tulla juttelemaan asioista, meiltä löytyy sivujen alareunasta linkki Discordiin. Sieltä voi tulla kysymyksiä, sinne voi tulla juttelemaan, voi tulla tutustua muihin yrittäjiin. Ja sitten yksi tapa tietysti tulla meidän tapahtumiimme katsomaan, että millaisia ne ovat ja siellä sitten keskustellaan asiasta.

Nina: Tähän rupeaa selkiytymään minulle ihan tässä koko ajan, mutta kun minä alkuun kysyin tuossa yrittäjien tyypillisistä haasteista muutamiin esimerkeihin, niin mennään vähän syvemmälle tässä aiheessa, mikä on tyypillisen kysymys tai ongelma uuden yrityksen kanssa, johon etsitte vastauksia ja mihin sinun mielestäsi tarvitaan eniten apua. Jos tätä kysymystä voidaan esim. muotoilla näin, koska tarpeet varmaan voi olla niin moninaiset nyt kun olet kertonut. Mutta jos siihen nyt viisaampana pohtisit tätä asiaa ja kertoisit?

Mark: No siis yleisimmät kysymykset ovat se, että mitä minä teen seuraavaksi, näin yksinkertaisesti. Ja siis yleisimmät ongelmat ehkä mitä yrittäjillä on, mitä ne ei välttämättä itse tiedosta, niin on siinä tiimissä, että onko se tiimi just semmoinen, mikä voi viedä sen idean loppuun asti. Tai sitten siellä on ehkä ongelmia käsittää sitä omaa riskinottokykyä, näin esimerkkinä, vaikka minun omasta yrittäjäni elämästä. Moni tuli sanoa minulle, että miten se pystyy ottaa tällaisen riskin. Sitten kun minä sanoin, että minun kokonaisvaltainen riskini tässä 500 000 euron alkupotissa oli 25 000, mikä on minulle riski siinä mielessä, että jos firma menee nurin, mulla on 25 000 velkaa. Minä voin mennä sahalle tekee kolme vuoroduunia, maksaa sen viisi vuodessa pois ja sitten koittaa uudestaan. Siinä on se minun riskini. Mutta kun moni luulee, että sitten kun sinä perustat firman, niin sinulla on heti miljoonia lainaa omalla nimellä ja sinun koko elämä on mennyt, jos se firma menee. Ei se niin mene.

Nina: Joo, tällainen itse asiassa itselläkin on tällainen mielikuva-asiasta, mutta tietysti nykyään. No mutta näissä asioissa te pystytte varmaan aika hyvin neuvomaan ja opastamaan sitten.

Mark: Joo, ja sitten yleensä, kun meille tullaan esittelemään ideaa ja ollaan ihan sen oman idean pauloissa, mutta sitten on unohdettu miettiä semmoisia perusasioita, että miten siltähän rahaa, miten se firma pyörii. Niihin pystytään tarjoamaan apua ja niihin yleensä löydetään tosi helposti sitten jonkinlaisia vastauksia, mistä lähtee työstä eteenpäin.

Nina: Te olette nyt sitten auttanut yrityksiä eteenpäin ja olette olleet mukana luomassa menestystä, niin oisi aika mukava kuulla joku esimerkki yritystarinasta. Jos te olette olleet mukana, niin löytyisikö sinulla sellaista esimerkkiä?

Mark: No tähän niitä on monta, mutta yksi semmoinen ehkä konkreettisin alkaa jo ajalta ennen StartHubia, ennen kuin StartHubia oli olemassa. Eli minun naapurissani sattui asumaan herrasmies, jolla oli bisnesidea ja minä silloin vedin toimarin roolissa minun omaa startupiani ja hän tuli sitten siitä aidan yli huutelemaan ja kyselemään, että voisinko auttaa ja lähdettiin sitten yhdessä kehittämään sitä hänen liikeideaansa ja sparrailtiin siinä. Ja sitten about vuoden päästä minä tein exitin minun omasta firmastani ja sitten minä tulin LABille tekee StartHubia ja perustin StartHubin tänne. Ja sitten hän oli yksi meidän ensimmäisiä asiakkaitamme myös. Ja sitten tuossa kolme vuotta hän oli meillä asiakkaana ja nyt sitten tämän vuoden alusta niin hän sai tuon New rahan, mitä saa vaan kourallinen yrityksiä vuodessa Suomesta. Eli tällainen suht merkittävä rahoitus heille siitä. He tekivät sen haun hienosti ja on mennyt hienosti eteenpäin. Siihen oikeastaan ei voi muuta kuin

hattua nostaa tälle herrasmiehelle, miten hän on saanut myynnin ja tuotekehityksen lisäksi hoidettua myös sen hillittömän investorirumpan. Eli pitsaaminen ja myyminen on ollut siellä niin kuin verrassa. Ja sitten on otettu isompien toimijoiden virheestä oppia ja tehty asioita paremmin ja nyt ne on sitten päässyt tuohon pisteeseen.

Nina: No voit siihen kertoa vai onko se salaisuus, että minkä alan yritys tässä on kyseessä?

Mark: Eli tässä on tällainen yritys, joka välittää ja myy markkinadataa käytännössä.

Nina: Okei. Aika huikea kuulla, että on päässyt eteenpäin ja kovin lyhyessä ajassa jotenkin itsellä on semmoisia kokemuksia tosiaan, mitä tuossa aikaisemminkin sanoit yrittäjistä. Ehkä on vääräläisiä mielikuvia siitä, että minkä verran siihen tarvitsee itse investoida. Ja myös sitten vääräläisiä mielikuvia siitä, että joko yritys lähtee heti tuottamaan huikeata tulosta tai sitä jauhetaan monta vuotta. Mutta tässä on varmaan aika hyvä esimerkki siitä, että hyvällä pohjalla tehty hyvä työ.

Mark: Joo. Kun ne perusasiat ovat kunnossa, sinulla on se idea ja sinä kehität sitä aktiivisesti asiakkaiden kanssa ja viet sitä eteenpäin, niin kyllä se raha sieltä tulee, vaikka siinä kehittämisessä menisikin vähän pidempään. Kuten sanoit, niin on niitä firmoja, esimerkiksi tämä oma firma, niin meillä on ensimmäisen kahden kuukauden jälkeen, alkoi tulla liikevaihtoa siinä määrin, että pystyttiin ruveta maksaa palkkaa. Mutta sitten nykyajan startupista varsinkin softapuolella, niin siellä on vuoden kahden tuotekehitys, ennen kuin startupia rupeaa tulemaan. Niitä on tosiaan laidasta laita.

Nina: Ihanaa sitten kuitenkin, kun esimerkiksi tällainen kuin startHup on olemassa, joka pystyy tukemaan tai antamaan sitä tukea siihen alkuun. Suomessa ahkerasta yrittäjyydestä ja yrittäjänmäistä meiningistä mainitaan usein Etelä-Pohjanmaa, mutta Päijät-Häme ei niinkään. Niin mitä sinun mielestäsi? Onko Lahti hyvä paikka yrittää? Ja jos on, niin minkä takia Lahti on just hyvä paikka yrittää?

Mark: No Lahdessa on monta hyvää syytä, miksi tänne pitäisi tulla yrittämään. Yksi niistä on tietysti mielettömät ihmiset ja tämä fiilis, mikä täällä on. Mutta sitten ehkä semmoisia konkreettisempia, niin meillä kuitenkin on oma lentokenttä 40 minuutin päässä. Tuossa toi Lahti Helsinki Vantaa International Airport. Sitten meillä kuitenkin on pääkaupunkiseutu muutenkin lähellä, eli kaikki suuret yritykset ovat siellä. Mutta vaikka ne yritykset on siellä, niin ne päämajat on siellä ja ne tehtaat on täällä. Jos sinä kehität jotain palvelua tai tuotetta, mikä liittyy teollisuuteen, tuotantoketjuihin, niin en minä äkkiseltään Etelä-Suomesta parempaa paikkaa keksi.

Nina: Tuota, kulkuyhteydet ovat tosi hyvät kyllä.

Mark: Kyllä.

Nina: Näin on. No siinnähän sitä asiaa tuli sitten ihan mukavasti. Kiitos Marka Ajastasi ja asiantuntemuksestasi. Ja täytyy kyllä sanoa, että tarjoatte upea ja arvokasta palvelua uusille yrityksille. Tästä sitten kohti uusia aiheita ja seikkailuja.

Mark: Kyllä.

Nina: Moikka.

Mark: Moikka.