

”Kyvyttömiin ja haluttomien kanssa ei kannata seurustella”

Yritysyhteistyön haasteet ja helmet

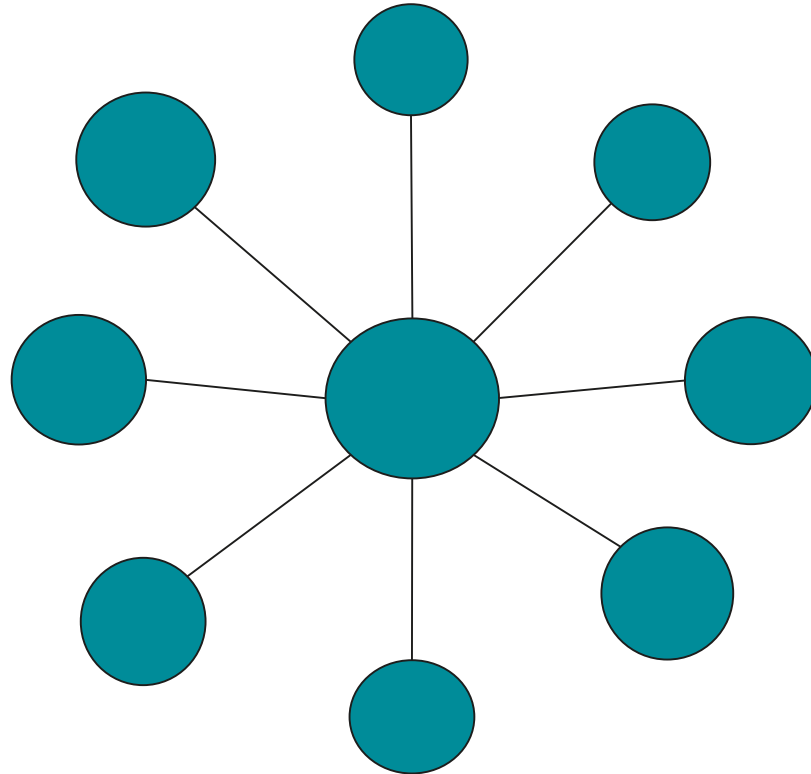
Saimaan matkailufoorumi, Mikkeli, 27.11. 2019

Raija Komppula, matkailuliiketoiminnan professori

Mitä on yhteistyö?

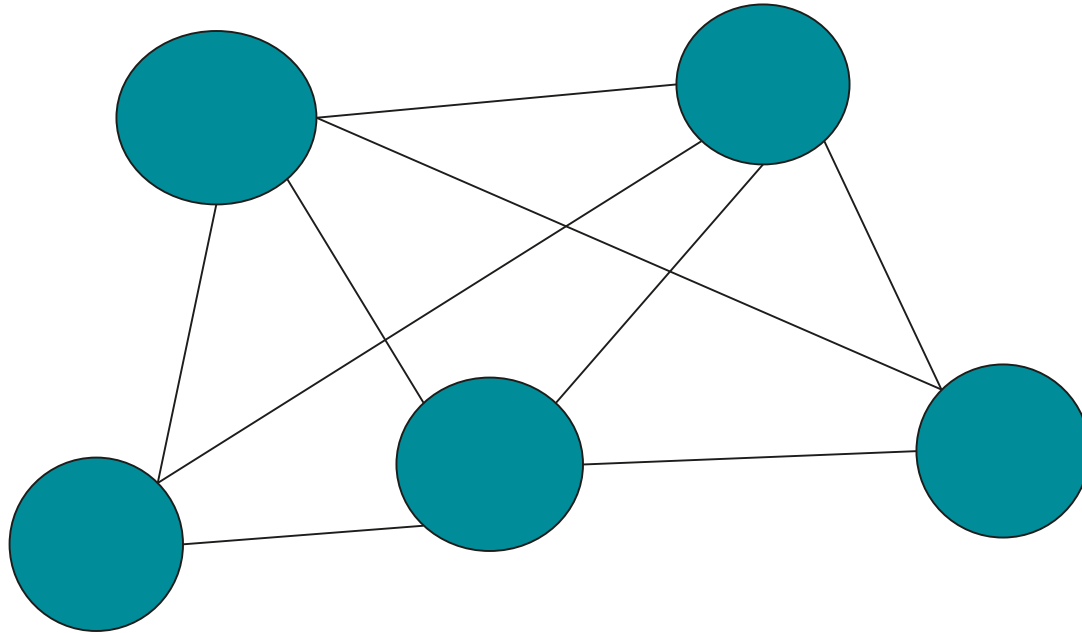
- *” kahden tai useamman henkilön, tahon tm. toiminta yhdessä jonkin päämäärän saavuttamiseksi” (Uusi suomen kielen sanakirja, Gummerus, MOT sanakirja)*
- Business dictionary
(<http://www.businessdictionary.com/definition/cooperation.html>) :
*” **Voluntary** arrangement in which two or more entities engage in a **mutually beneficial exchange** instead of competing (!). Cooperation can happen where **resources** adequate for both parties exist or are created by their **interaction** ”.*

Horisontaalinen yhteistyö – fokaalin toimijan verkosto

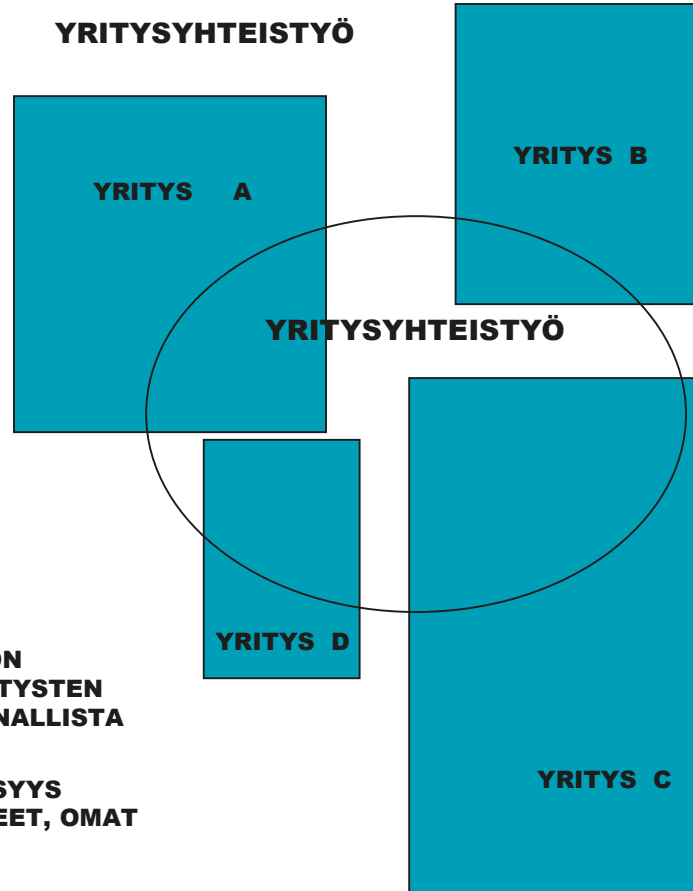


Kahdenväliset suhteet, esimerkiksi alihankintaverkosto

Asiapohjainen verkosto



YRITYSYHTEISTYÖ



*** YRITYSYHTEISTYÖ ON
TASAVERTAISTEN YRITYSTEN
VÄLISTÄ LIIKETOIMINNALLISTA
YHTEISTYÖTÄ**

*** YRITYSTEN ITSENÄISYYS
SÄILYY (OMAT TUOTTEET, OMAT
MARKKINA-ALUEET)**

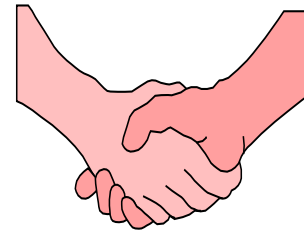
YHTEISTYÖN EDELLYTYKSET

- Jokaisella on oltava jotain annettavaa (osaamista, valmiita tuotteita, aikaa, rahaa ..)
- yritysten oltava taloudellisesti kannattavia (yhteistyö vaatii panoksia)
- jokaisella oltava selkeä liikeidea



YHTEISTYÖN EDELLYTYKSET 2.

- Selvät suunnitelmat siitä, mihin, koska ja kuinka paljon panostetaan
- selkeä työnjako
- suurinpiirtein samankokoiset yritykset



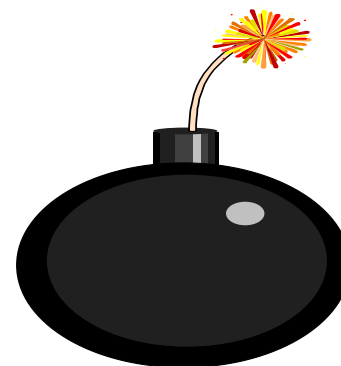
YHTEISTYÖN EDELLYTYKSET 3.

- Osattava luopua osasta itsenäisyyttä
- osattava sopeutua
- hyväksyttävä, että joku on johtaja
- hyväksyttävä, että joku hyötyy enemmän kuin toiset
- henkilökemiat kunnossa
- LUOTTAMUS



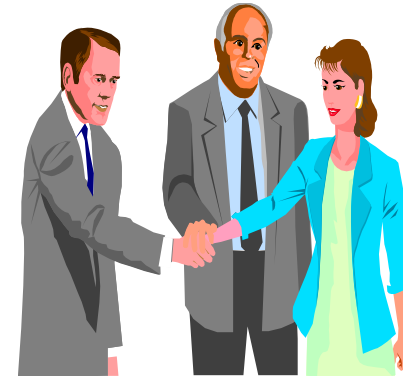
MIHIN YHTEISTYÖ KAAATUU?

- Yhteistyön tarkoitus ja tavoitteet epäselvät, liikaa toimintoja
- Toimijoiden asemat epäselvät
- Kärsivällisyyttä puuttuu
- Resurssitarpeita ei osattu arvioida
- Seuranta ja työnjako ei toimi
- Luottamuspula, sooloilu, opportunisti



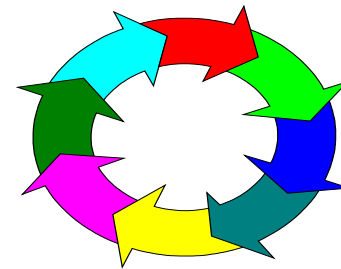
MITEN RAKENNAN VERKOSTON

- Avoin, myönteinen asenne
- strateginen suunnittelu
- ei kateutta vaan kannusteita
- pelisäännöt
- realismia
- luottamus
- sitoutuminen



YRITYKSEN SITOUTUMINEN VERKOSTOON

- Mistä syntyy yrityksen halu panostaa verkoston toimintoihin?
- Mitkä tekijät vaikuttavat yrityksen kykyyn panostaa verkoston toimintoihin?
- Mikä on verkoston vetäjän rooli sitoutumisessa ?



HALU SITOUTUA

- Yrityksen mahdollisuus vaikuttaa verkoston tavoitteisiin ==> tarkoituksen ja tavoitteen ero?
- Verkoston tavoitteet ja yrityksen tavoitteet samansuuntaiset ==> mitkä ovat verkoston tavoitteet ja kuka ne on asettanut ?
- Miten tavoitteet on ilmaistu? ==> yritetäänkö verkostoa "myydä" myyntitavoittein
- HYÖTYODOTUS!!!!!!!!!!

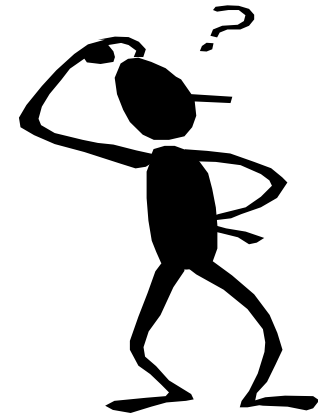
HALU SITOUTUA

- Millaista informaatiota verkostosta on yrittäjälle tarjolla?
- Mistä yrittäjä saa informaatiota? ==> muut yrittäjät?? Lehdistö?? ==> uskottavuus!
- Ketä muita mukana?==> avaintoimijat ensin!

HALU SITOUTUA

Yrittäjän ominaisuudet

- Päätoiminen/sivutoiminen
- elämäntapayrittäjä/kasvuyrittäjä
- yrityksen jatkuvuus
- aiemmat kokemukset yhteistyöstä
- tietotaito ja kokemus



YRITTÄJÄN KYKY SITOUTUA

- Yrityksen koko
- yrityksen riippuvuus elinkeinosta
- kilpailutilanne
- taloudellinen tilanne
- AIKA!!!!!!!

VETÄJÄN ROOLI



- Motivoi näkemään HYÖTY!
- Motivoi ODOTTAMAAN hyötyä
- Älä luo liian ruusuisia odotuksia
- pidä JATKUVASTI yhteyttä
- välitä tietoa OIKEASSA muodossa

VETÄJÄN ROOLI



- Ole itse INNOSTUNUT
- mieti, miten yritykset pärjäävät hankkeen jälkeen ilman Sinua: JATKUVUUS
- pidä joukko kasassa
- ole AKTIIVINEN

Väitöskirja vuodelta 2000...



Tiivistetty johtopäätös:

"Kyvyttömien ja haluttomien kanssa ei kannata seurustella, se olisi ajan ja vaivan hukkaamista!!"

Kiitos!



UNIVERSITY OF
EASTERN FINLAND

uef.fi