



Innovaatiotoiminta Lounais-Hämeen hevostalouden yrityskeskitymässä



Tavoitteet

- *Selvittää, mitkä ovat yrityskeskitymissä ja –verkostoissa toimivien maaseutuyritysten käsitykset nykyisten kehittämisen- ja rahoitusvälineiden käytön esteistä ja mahdollisuuksista innovaatiotoimintansa tukemiseen.*
- *Kohteena: Lounais-Hämeen hevosityrityskeskitymä*
- *Kvalitatiivinen tutkimusote, aineistona asiantuntijahaastattelut ja 2 hevosityrittäjien ryhmähaastattelua*

Innovaatio = uutuus, uudistus

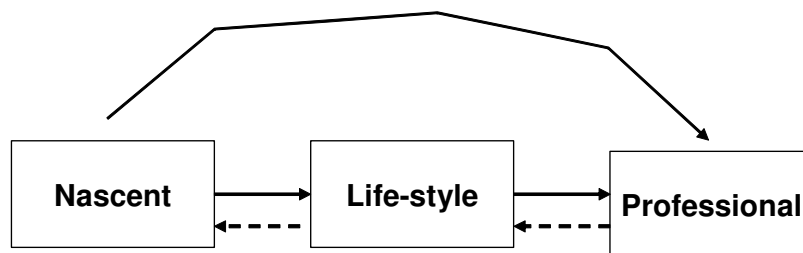
Innovaatio syntyy, kun ongelmaan löydetään uusi ratkaisu kehittämällä uusia laitteita, toimintatapoja ja verkostoja tai näiden yhdistelmiä.

Innovaatio voi olla:

- Uusi tuote tai palvelu
- Uusi tuotantotapa tai -menetelmä
- Uuden raaka-aineen ja puolivalmisteen käyttöönotto
- Uuden markkinan avaaminen
- Uuden markkinarakenteen toteuttaminen

Innovaatio voi siis olla:

- Teknologinen: uusi tekniikka, raaka-aine, tuote tai prosessi
- Toiminnallinen: uusi toimintatapa tai systeemi esim. uusi yhteistyömuoto



Keskittymän kuvaus

1. Pilvenmäen ympärille muodostunut ravialan ja Ypäjän alueen ympärille muodostuneen ratsualan osaamistihentymät eivät ole sulautuneet yhdeksi Lounais-Hämeen hevostalouskeskittymäksi.

- Yhteistyön lisäämiseen ravialan ja ratsastusalan välillä suhtaudutaan positiivisesti. Yhteistyöstä on jo olemassa hyviä esimerkkejä.
- *”Ravipuoli voisi hyötyä esimerkiksi pedagogisesta osaamisesta, just vaikka lasten klubitoiminnan puolella. Poniravithan on nyt ihan uusi juttu. Niin esimerkiksi tähän liittyen kerhotoimintaa, jota ratsastuksen ohjaajat ja opettajat vois vetää. Sitten hevosten käsittelyyn liittyvät klinikat ovat nykyään tosi suosittuja, kun ihmiset eivät oikein pärjää niiden hevostensa kanssa. Ravipuolella voitaisiin opettaa jotain tai pitää jotain klinikoita. Voimavarojen kanssa voitaisiin käydä vaihtokauppaa.”*

- Hyvänä yhteistyön lisäämiskeinona pidetään hevostalousyrittäjien vapaamuotoisia koolle kutsumisia.
- *”Varmasti siis yhteistyötä voi lisätä. Täällä Hämeenlinnan ympäristössä oli sellainen Hevos-Häme hanke, jonka tiimoilta yrittäjät kokoontui aamukahville. Sen tarkoituksena oli nimenomaan tutustua toisiin yrittäjiin. Ja ehkä hankkia yhteistyökumppaneita. He halusivat myös käydä tutustumassa toistensa yrityksiin. Ne olivat antoisia. Ja oli hyvä, että joku kutsui koolle.”*

Verkoston kuvausta

2. Nämä kaksi osaamistihentymää toimivat pääasiassa tiedonvaihdon, sosiaalisen kanssakäymisen ja sosiaalisen tuen, sekä epävirallisen yhteistyön verkostoina.

- Asiakasverkotot ravialalla ja esim. oriasemilla ovat maankattavat. Ratsastuskouluilla asiakasverkosto on alueellinen.
- Välineiden ja materiaalien (esim. rehut) toimittaja- ja tuottajaverkotot ulottuvat ulkomaille asti.
- Palvelujen hankintaverkotot (esim. eläinläärit, kengittäjät) ovat myös maantieteellisesti laajoja. Ne perustuvat hyvien kokemusten kautta saatuun luottamukseen.
- *"Mutta sitten on tietyt klinikat missä käydään. Se perustuu siis siihen, että mikä on hyväksi havaittu, niin siihen luotetaan. Riskejä ei oteta."*
- *"Hän on sellainen kengittäjä, että vaikka muuttaisi Lappiin, niin joutuu edelleen käymään meillä, koska hän on niin hyvä."*
- *"Paljon perustuu henkilösuhteisiin. Kuka tunnetaan ja tiedetään ja voidaan luottaa. Ääretöntä luottamusta se vaatii. Pienellä asiata voi myös pilata."*

Kilpailijat

3. a) Ravialalla pahimmaksi kilpailijaksi ei katsota muita ravitalliyrittäjiä, vaan muut harrastukset, jotka vievät raveilta harrastajia.

- *C: toi oli jännä kysymys.*
- *A: niin oli, mä en usko et kukaan pitää ketään pahimpana kilpailijana.*
- *S: teidän kilpailija on ihan jossain muualla, kun täällä ravialan sisällä.*
- *A: on, meidän yhteinen intressi on, että saataisi vaan lisää väkeä raveihin. Mä luulen et meidän pahin kilpailija on*
- *V: jääkiekko ja jalkapallo*

3. b) Ratsastuskouluuyrittäjän pahimmaksi kilpailijaksi voi tulkita harmaan talouden, joka polkee hintoja.

- *"Mun mielestä suurin haaste on – on se talli missä päin tahansa, missä myydään ratsastustunteja tai jotain opetusta – on tämä harmaa talous. On paljon pikkutalleja, jotka antavat ratsastustunteja peittääkseen kulujaan. Jollekin äidille, joka tilaa ratsastustunteja tyttärelleen, ei ole välttämättä selvää, mitä tarkoittaa Suomen ratsastusliiton hyväksymä ratsastuskoulu. He vertaavat vaan hintoja."*

Kilpailuun vastaaminen

4. a) Ratsualalla kilpailuun vastataan laadulla ja erikoistumisella.

- *"Kilpailua ainakin meidän alueella on juuri harmaan talouden takia ja toisaalta sitten kyllä myös talleja on lisääntynyt. Tärkeintä varmaan olisi se, että pystyisi profiloitumaan siten, että sun tuote perustuu johonkin ylivoimaiseen kilpailutekijään, mitä niillä muilla ei ole. Hintaa ei voi olla se tapa, millä sä kilpailet vaan sun pitää löytää joku oma rako. Perustuuko se sitten sun aikaisempaan elämään, mistä viitekehuksesta sä lähdet toimimaan vai onko se sun oma esteratsastuskokemus vai joku muu."*
- 4. b) Ravialalla tärkeää on saada mainetta hyvänä valmentajana. Valmentajan nimi näkyy raveissa, mikä on samalla keskeinen markkinointikanava. Ravitalliyritykset pitävät monipuolista työnkuvaa mielekkäänä, mutta samalla myös lähes välttämättömänä.
 - *"jos lakkaa käymästä kilpailuissa, niin se nimi häviää ihmisten huulilta ja ei sitä välttämättä muisteta sillonkaa, että se on erinomainen opettamaan varsoja, kun mietitään sitä paikkaa mihin se varsa viehdään opetukseen, jos sitä nimee ei näy muutenkaan."*

Kehittämistoiminta

5. a) Rahan puute mainitaan ravialalla keskeiseksi esteeksi uusien laitteiden tai toimintatapojen kehittämiseksi.

- Haastatellut ravitalliyritykset eivät olleet hakeneet erityisesti innovaatioiden kehittämiseksi rahoitusta. Rahoituksen haku liittyi normaalin yritystoiminnan investointeihin ja sitä oli haettu tavanomaisesti pankeista.
- TE-keskuksen myöntämistä tukea sisältävistä rahoituksista ravialan haastateltavilla oli viime ohjelmakauden säädöksiin liittyvää tietoa, esim. silloin vaaditusta maatilasidoksesta. Ratsupuolen haastateltavilla oli jo tiedossa nykyisen ohjelmakauden muutokset.
- 5. b) Ratsualan haastateltavat olivat hakeneet TE-keskuksen tukea sisältäviä rahoituksia. Niistä oli huonoja kokemuksia. Omasta innovatiivisesta yritysideoista piti olla erittäin varma, ja pitkä ammatillinen kokemus takana, jotta rahoitusta heltisi. Joillekin taas uskottiin tukea heltyvän liian helposti. Myös tiukka säädösten noudattaminen herätti närää.
 - *"TE-keskuksen puolella se meni niin, että jos oltaisi oltu vähän epävarmoja, niin se olisi jäänyt siihen. Tavallaan ei se nyt kyllä ihan niinkään saisi olla, että sun pitää olla 20 v. ja kaverin 30 v. alalla, ennen kuin voit saada yrityksen pystyyn. Täytyisi olla kuitenkin vähän enemmän apua siihen hommaan."*

Rahoituksen lisäksi, yhtä suuri este innovaatiotoiminnalle näyttää olevan ajanpuute.

- Alalla on pulaa ammattitaitoisesta työvoimasta ja työt tehdään niukalla työvoimalla.
- Ylimääräiseen ei tahdo jäädä aikaa. Ideoita syntyy ja kehitellään kyllä työn lomassa, mutta oivallusten muuttaminen konkretiaksi vaatisi enemmän käytössä olevaa aikaa ja rahaa.
- *"Hevosalalla on kuitenkin se ongelma, että vaikka kuinka mentäisiin siihen, että on työajat ja niin edelleen, tälle alalle ei voi ryhtyä, jos kuvittelee, että on säännölliset työajat."*
- *"Hyviä työntekijöitä on äärimmäisen vaikea löytää."*

Innovaatioiden luonteesta

7. Hevostalouseläällä palveluinnovaatiot ovat keskeisessä asemassa.

- Vähäistä konevoiman käyttöä pienissä talleissa ei pidetty ongelmana, vaan yhtenä mahdollisuutena vuorovaikutukseen hevosten kanssa.
- *"Tätä ei yksinkertaisesti voi koneellistaa."*
- Kuitenkin esimerkiksi ruokinta-automaattiin ravi- ja ratsupuolet edustajat suhtautuivat vastakkaisesti:
- *"Ruokinta on yksi tapa päästä kontaktiin hevosten kanssa ja mä koen sen tärkeäksi. En halua automatisoida sitä. Se tulee kyseeseen ehkä jossain isossa tallissa."*
- *Mutta laitteista ekana tulee mieleen ruokinta-automaatit. Niistä olisi hyötyä. Työtunteja säästyisi."*

Yrittäjien näkemyksiä kehittämismittareista

Ravipuolen edustajat olivat osallistuneet kaikkiin heille ulkopuolelta tarjottuihin hankkeisiin, vaikka erityisesti ensimmäisistä hankkeista oli huonoja kokemuksia.

- *"Sillä sai rahaa, se matkailu oli se juttu, tänne visioitiin hirveesti elämysjuttuja ja ponimaailmaa ja kaikkeen muuta mahdollista. Joita ei sitten koskaan saatu toteutettua. Et aika meni semmoseen ja se konkretia näille talliyrittäjille jäi kauheen vähäiseksi.*
- *Oli ajateltu että se koulutusosio ja muu olisi ollut se juttu, kaikki nämä, mitä palavereissa yritettiin, saada näitä verkostoitumisen kautta tapahtuvia synergiaetuja käyttöön, mutta kun kaikkien mieliala oli jo valmiiksi huono, täältä vaan muut vie rahat, niin ei siitä tullut mitään. Se oli pelkkää riitelyä."*

- Itse ravitalliyrittäjät eivät olleet hankkeita koonneet, vaan niitä olivat tarjonneet ulkopuoliset tahot.
- Hankkeiden kokoamiseen ei ollut aikaa eikä halua, vaikka tarvetta esimerkiksi lannan loppusijoitusasian puitteissa olisi parhailaankin.
- Viimeisimmistä hankkeista oli jo tullut konkreettiseksi koettuja hyötyjä, kuten:
 - kuiviketurpeen yhteishankinta samalta toimittajalta, jolloin kuutiohintana on edullisempi,
 - Hevosystävään seuran perustaminen,
 - uusien tarhojen osalta sovittu käytettävistä materiaaleista ja aitamalleista,
 - sekä imagollisia etuja ja tiedonsaantiin liittyviä etuja.

Yhteenvetoa

9. TE-keskusten myöntämien rahoitusten lisäksi, ryhmähaastattelut tuottivat melko vähän puhetta, joka olisi kiinnittynyt alueelliseen innovaatiojärjestelmään tai -politiikkaan.

- Haastateltavat eivät ryhmähaastatteluissa ottaneet esimerkiksi kuntaa tai sen elinkeinojen edistämispolitiikkaa mitenkään esiin.
- Myöskään aluekeskus- tai osaamiskeskusohjelmat eivät tulleet haastatteluissa lainkaan esiin.
- Toimintaryhmä tuli esiin yhdessä hankevetäjän sitaatissa.
- Yhdessä hankevetäjän kommentissa tulee esiin kaksi EU:n rakennerahastoa.

Johtopäätöksiä ja keskustelua (yhteenvetoa koko hankkeen osalta)

Maaseutuyrityksissä tehdään innovaatioita ja uudistetaan toimintaa

* Esimerkiksi hevosalanryrittäjillä oli paljon mm. teknologiaan liittyviä konkreettisia kehittämistarpeita ja myös ideoita siitä, miten omaa yritystä voisi viedä eteenpäin.

* "Innovatiivinen yritystoiminta on mahdollista myös pienemmillä ja keskuksista etäällä sijaitsevilla alueilla, ja se on suhteellisesti lähes yhtä yleistä kuin kaupunkiseudulla" (Valovirta ym. 2009).

- *Yrittäjien näkökulmasta ongelmana tiedon ja rahan puute*

* Ongelmaksi koettiin erityisesti uusien ideoiden vieminen käytännön toteutukseen asti

Oman osaamisen kehittämiseen ei välttämättä panosteta:

* kyselyssä 47 % ei ollut investoinut siihen lainkaan vuosina 2005 – 2008, muut keskimäärin 930 euroa vuodessa

* Yritystoiminnan kehittämiseen oli investoinut 62 % yrityksistä (keskimäärin 2000 euroa/vuosi), ja yritystoiminnan investointeja oli tehnyt 85 % yrityksistä.

Hevosalan yrittäjät ja innovaatiot

Kehittämishankkeet edistävät innovaatioiden tekemistä

Hankkeiden organisointi on yrittäjän näkökulmasta vaikeaa

Hankemaaailmaa ja rahoitusvälineitä tunnettiin huonosti, hankkeisiin suhtauduttiin positiivisesti, mutta hankehallinto koettiin vaikeaksi.

*Alueen toimijoita oman alan sisällä tunnettiin verrattaen heikosti -> käytännössä innovaatioiden leviämistä ja yrityskeskittyminen kehittämistä voitaisiin tukea toimialan ja sidostoimialojen yrittäjien verkostoitumista tukemalla.

Innovaatiopolitiikasta ja hevosalan yrittämisestä...

Useimmissa maissa on kansallisella tasolla pitkään harjoitettu innovaatiopolitiikkaa, joka on nostanut esiin tiettyjä alueita ja sektoreita, joiden kehittämistä priorisoidaan kansallisen innovaatiopolitiikan toimenpitein. Myös aluetasolla on tavallista valita tiettyjä kärkialoja tai –klustereita kehittämisen painopisteiksi. Yritysten kannalta tämän tyyppinen lähestymistapa voi kuitenkin olla ongelmallinen muun muassa siksi, että erilaiset sektorikohtaiset rajoitukset, ”voittajien” etukäteisvalinta ja kriittisen massan riittämättömyys aluetasolla voivat johtaa helposti puuhasteluun, missä saavutetut tulokset eivät ole suhteessa panoksiin. (Viljamaa ym. 2009)

Nykyinen innovaatiopolitiikka painottunut teknologisiin innovaatioihin, kärkitoimialoihin, kehittäminen suosii isoja yrityksiä ja tiettyjä maantieteellisiä alueita. Vaikka suomalaista innovaatiojärjestelmää on pidetty yhtenä maailman parhaista, sen uudistaminen nähdään tärkeäksi. Vanhojen painopisteiden rinnalle ollaan tuomassa kysyntälähtöistä, laaja-alaista Innovaatiopolitiikkaa.

Kansallinen innovaatiostrategia:

"Innovaatiostrategian keskeisenä uutena näkökulmana on kysyntä- ja asiakaslähtöisyyden painottaminen. Sillä tarkoitetaan muun muassa innovaatioiden kysyntää ja käyttöönottoa edistävää sääntelyä, julkisia hankintoja ja asiakkaiden tarpeista johdettuja liiketoimintamalleja."

"Innovaatiopolitiikan tavoitteena on synnyttää Suomeen nykyistä enemmän innovatiivisia ja nopeaa kasvupotentiaalia omaavia kansainvälistyviä yrityksiä. Nopean kasvun yritysten riittävä määrä varmistaa sen, että yhteiskunnan panostukset innovointiin kanavoituvat työpaikoiksi ja luovat lisää hyvinvointia."

Hämeen maakuntasuunnitelmassa 2007 -2010 ja LounaPlussan kehittämissuunnitelmassa 2007 -2013 hevosala ei ole valittu painopisteeksi, mutta toimenpiteissä mainittu mm. palvelualan yrityksiin liittyviä teemoja, jotka periaatteessa sopivat myös hevosalan yrityksille.

Hevosala mukana joissain muissa maaseudun kehittämissuunnitelmissa.

Innovaatioiden tukeminen hevosalan yrityskehittämissä:

- välittäjäorganisaatio, joka hoitaa hankehallintoa ja tuntee toimialaa (mm. Hippolis)
- yrittäjien välisten verkostojen tukeminen, myös sidostoimialat
- käytännönläheinen lähestymistapa: ei vain hankkeiden kautta, vaan esim. "aamukahvipalaverit", muut tapaamiset
- yrittäjien osaamisen kehittäminen

Kiitos!