



Innovaatio-osaamisella ensiapua elpymiseen

REACT-EU ESR-hanke PK- ja mikroyritysten
tuotekehitystoiminnan vauhdittajana, innovaatiokyvykkyyden kehittäjänä
sekä kasvun ja kansainvälistymisen mahdollistajana.



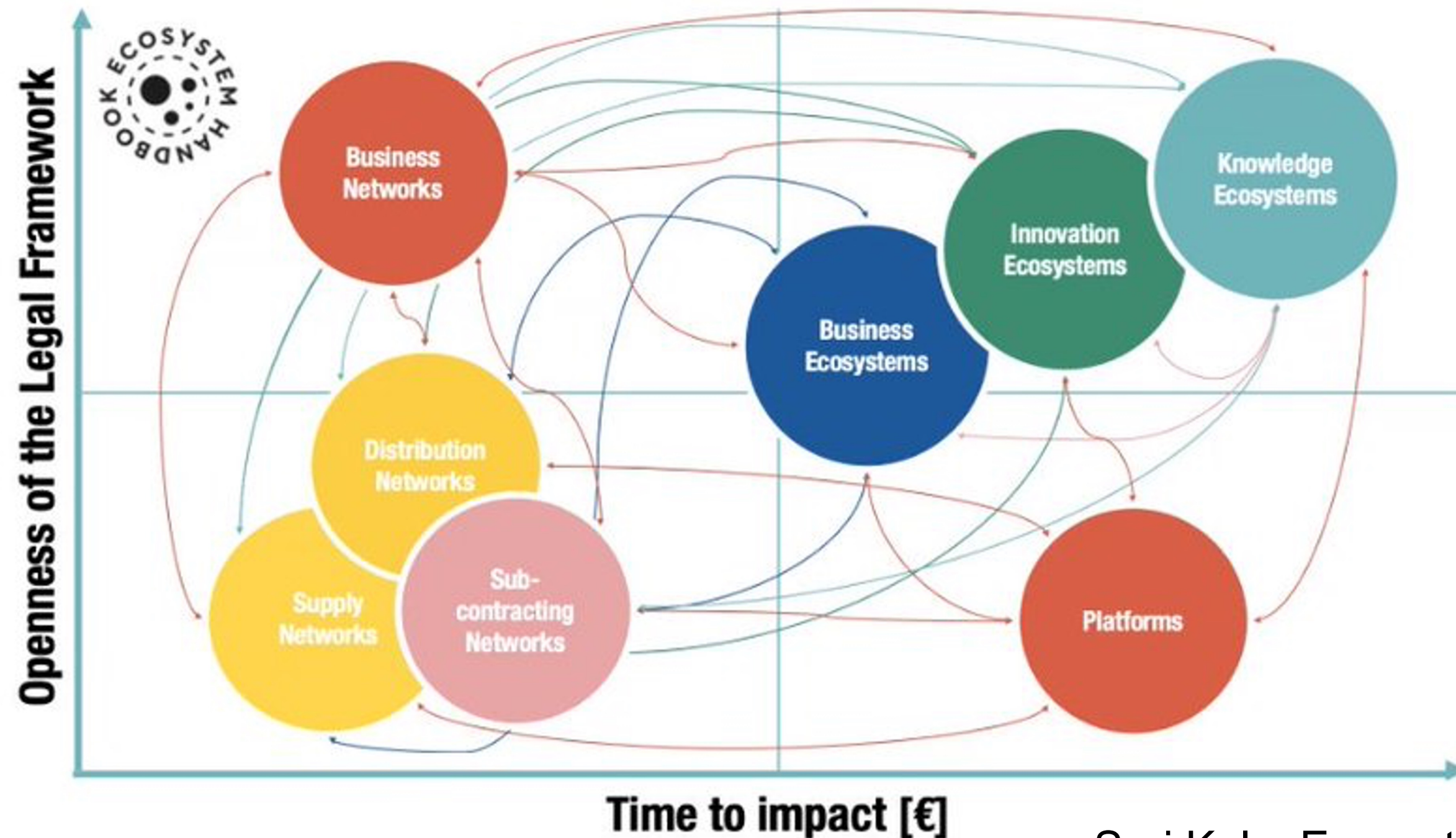


Verkostojen hyödyntäminen, ekosysteemit ja yhteiskehittäminen 24.8.2022

Oulu Startup Incubator, Heikki Ailinpieti



ECOSYSTEMS VS. NETWORKS



Verkostot

**”Kaikki viisaus ei
asu meissä”**

Verkostomaisessa toiminnassa
usein mukana taloudellinen intressi

Parvi

Heimo

Lauma

Ryhmä

Yhteisö

Sidosryhmä

Kumppani

Verkostot

Avoimet verkostot ovat, niitä ei luoda, mutta niitä ylläpidetään

Vaatii aktiivisuutta

Kaksisuuntaisuus

Vaihdanta

Myyjä – ostaja suhde vai yhteiskehittäminen

Välittäjät ja yhteistyöalustat verkostojen mahdollistajina

Kehitysyhtiöt

Yhteisyritykset

Klusterit

Seminaarit

Tutkimushankkeet

Vientiorganisaatiot

Sähköiset alustat

Miten toimivat verkostot syntyvät?



Cirque du Soleil, kuva Wikipedia

Yhdessä toimiminen

Tunteminen

Luottamus

Sitoutuminen

Yhdessä oppiminen

Sinisen meren strategia?

Verkostotoiminnan haasteet

”Veturi” on määritellyt tavoitteet

- Iso yritys
- Hanke
- Julkinen toimija
- Alihankintasuhde

Ei tunneta toisia

Ei luottamusta

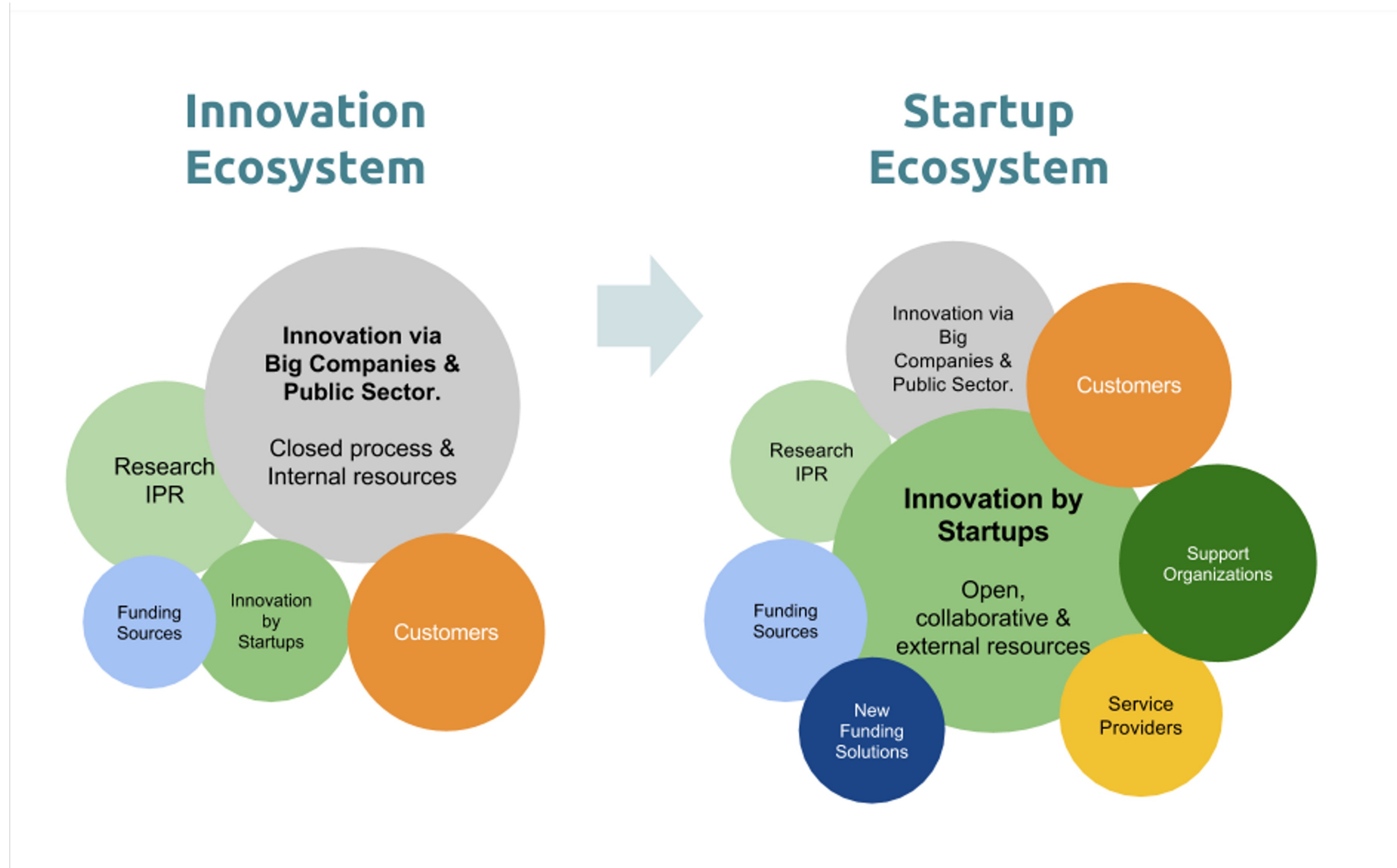
Sitoutuminen heikkoa

Erilaiset päämäärät

Puutteellinen kommunikointi

Epämääräiset sopimukset

Ekosysteemit



Kuva: <https://www.startupcommons.org>

Ekosysteemissä raha ei välttämättä liiku

Tarvitaan arvoketjut

Kaupallistaminen rakennetaan verkostojen tai alustojen kautta

Ekosysteemissä ei ole selkeää liiketoimintamallia

Usein julkisten toimijoiden tukemaa toimintaa

Yhteiskehittäminen

Fasilitoitua toimintaa

Public-Private-People-Partnership

Avoimuus

Ympäristö

Monialaisuus

Selkeä tarve ja yhteiset kipupisteet

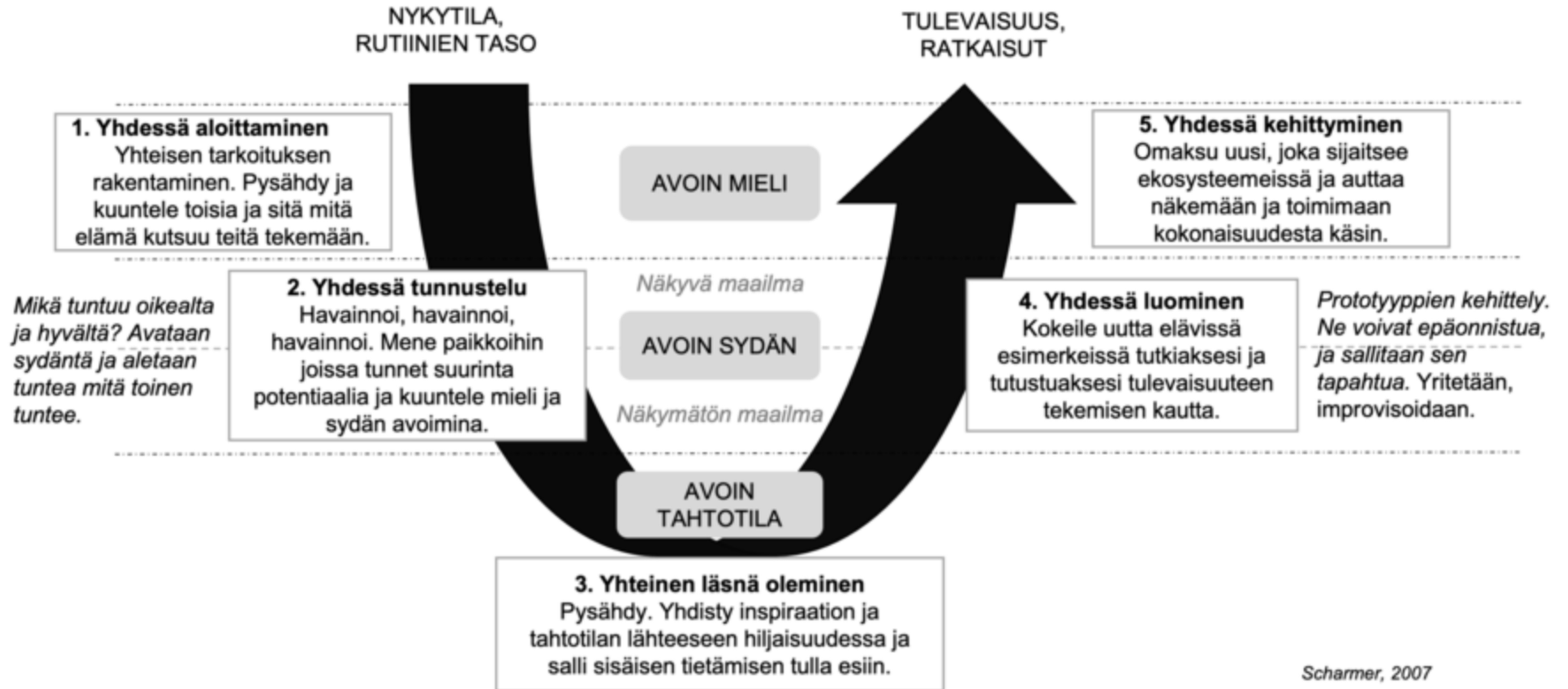
Yhteinen visio ja arvot

Selkeät roolit yksittäisille tavoitteille

Konfliktien hallinta

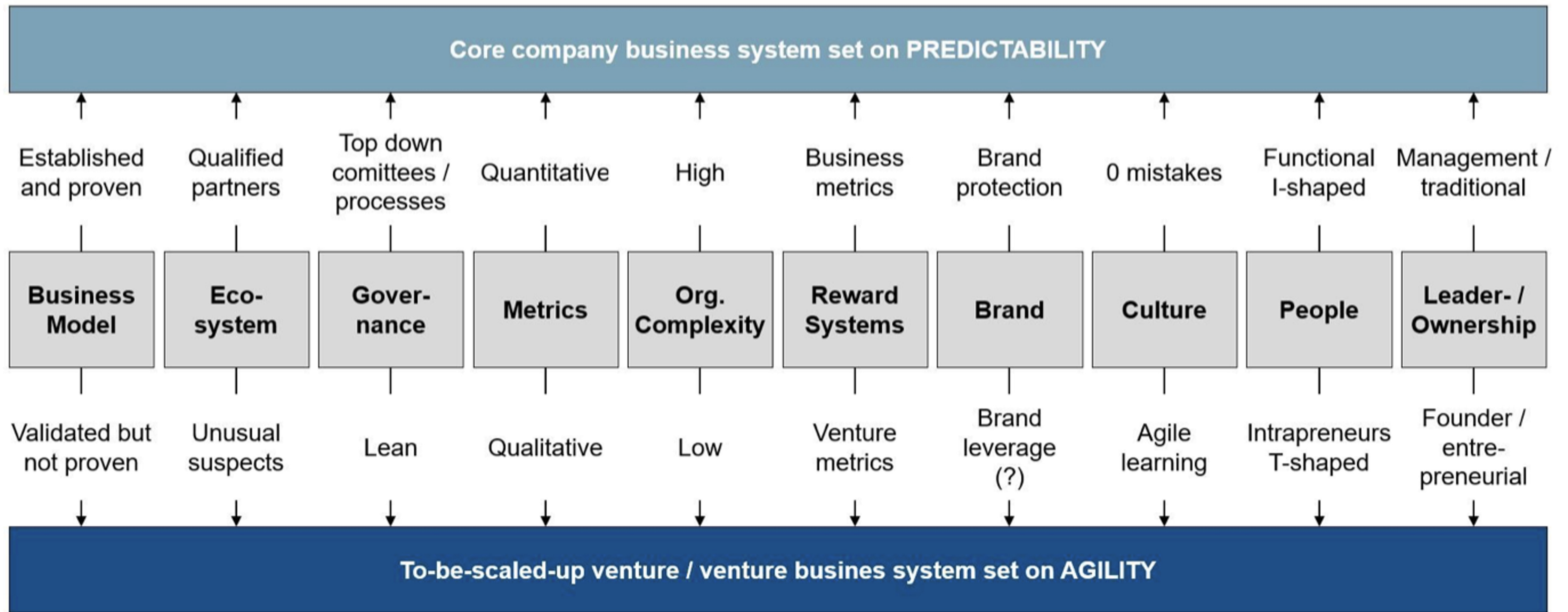
Reflektion

Yhteiskehittämisen työkalu , U-teoria



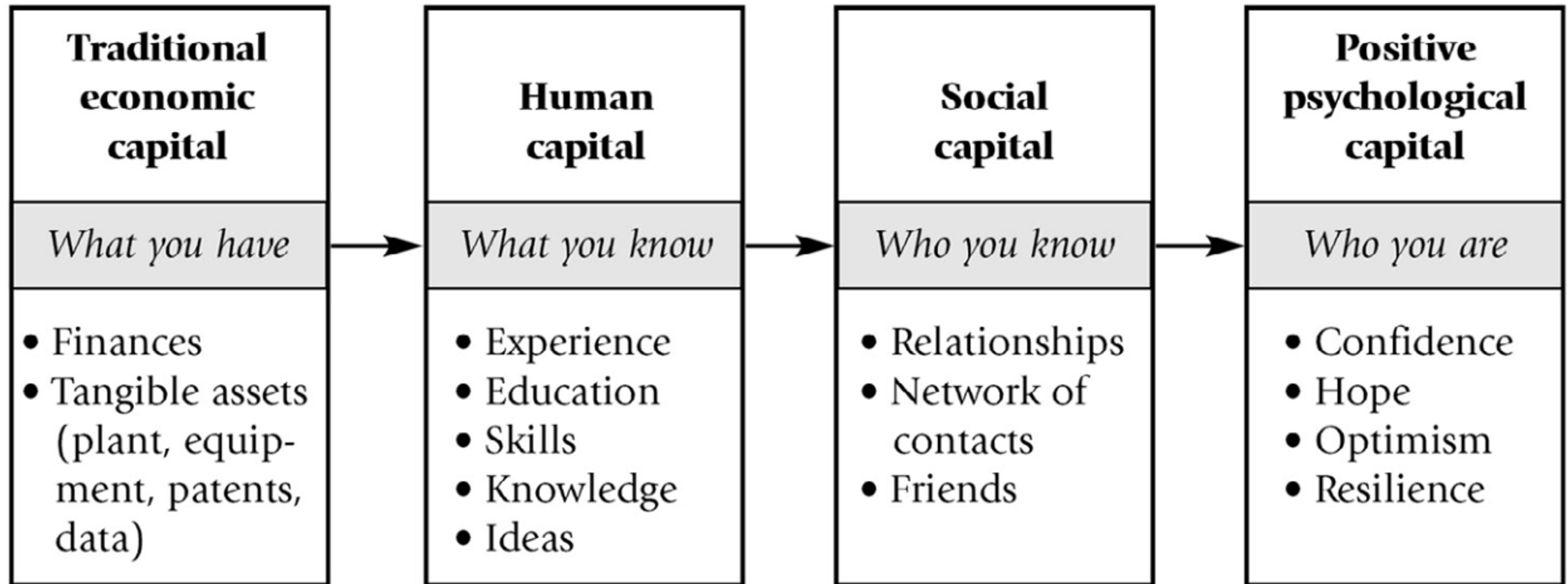
When you scale ventures, you will face these „areas of tensions“ between the core company and the venture business systems

Areas of tension

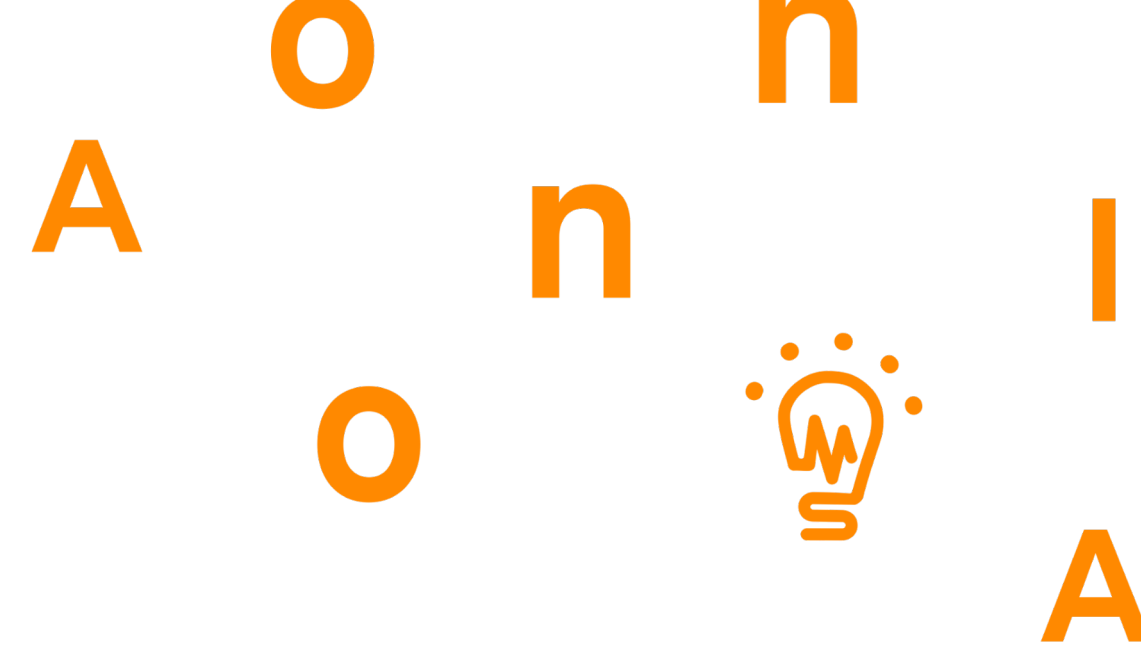


Source: Ralph-Christian Ohr / Book: Scaling-up Corporate Startups

Figure 1. Expanding capital for competitive advantage



Published in Business Horizons, Volume 47, Issue 1 (January–February 2004), pp 45–50.
Luthans, Luthans, & Luthans in Business Horizons 47 (2004)



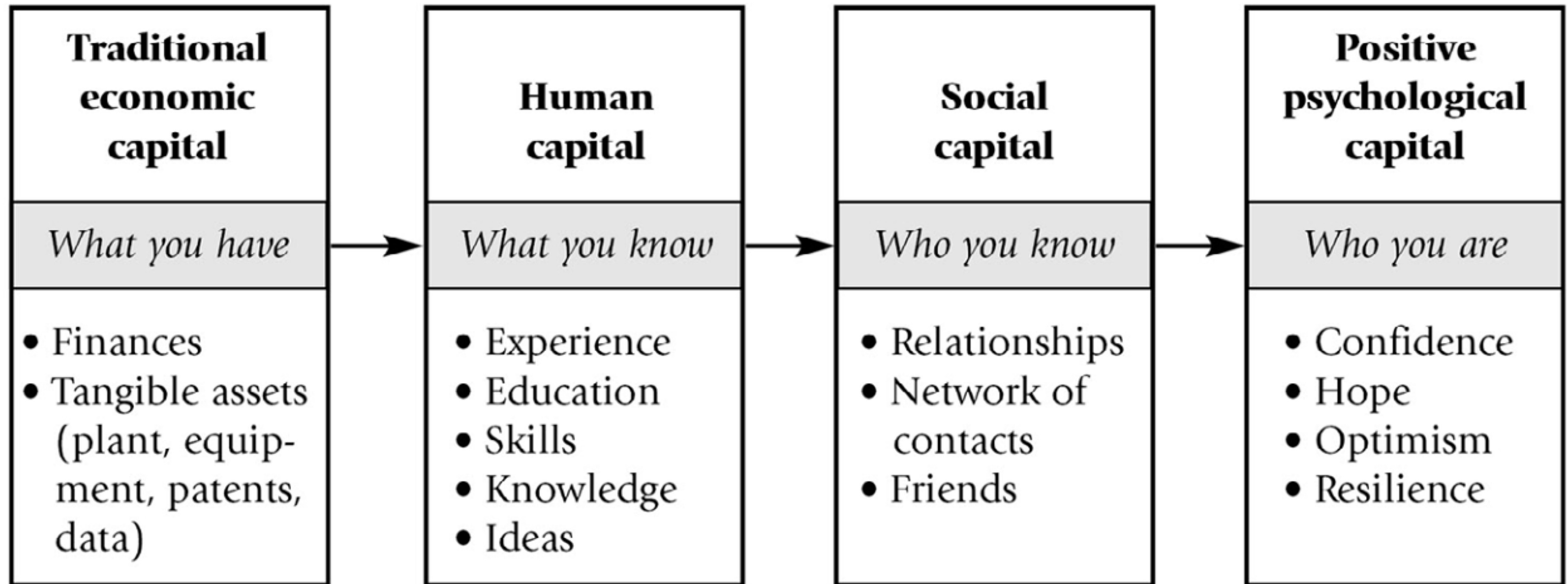
Työpaja



Workshop

- Rakenna oman yrityksesi verkosto- / ekosysteemi- / sidosryhmäanalyysi
- Onko sidosryhmä omasta näkökulmasta verkosto vai ekosysteemi?
- Mitä pääomia vaihdat sidosryhmäsi kanssa?
- Näetkö yhteiskehittämisen mahdollisuuksia?
- Voit lisätä myös uusia tarvittavia sidosryhmiä kuvaan.

Figure 1. Expanding capital for competitive advantage



Published in Business Horizons, Volume 47, Issue 1 (January–February 2004), pp 45–50.
Luthans, Luthans, & Luthans in Business Horizons 47 (2004)

